

4) "nevojiten rregulla të reja për të parandaluar ose, të paktën, për të rregulluar flukset monetare dhe të personelit që qarkullojnë midis partive, grupeve të këshilltarëve dhe të lobeve industriale; duhen qartësuar dhe kodifikuar raportet midis sponsorizuesve privatë, nga një anë, dhe funksionarëve shtetërorë, kritereve të shpenzimeve dhe vendimmarrjes publike, nga ana tjetër" (Crouch, 2005, f 123).

Një propozim tjetër mjaft interesant u paraqit nga Ernesto Screpanti dhe ka të bëjë me përdorimin e votës elektronike për të garantuar heqjen e mandatit elektoral.

Heqja e mandatit është një formë kontrolli e zgjedhësve mbi ata që kanë deleguar për vendimmarrje. Në fakt, ky kontroll kufizohet aktualisht në afatet elektorale. E drejta e heqjes së mandatit do të siguronte një kontroll të vazhdueshëm dhe do të ulte ndjeshëm riskun që të zgjedhurit t'u bindeshin partisë e trysnive politike dhe ekonomike, në kundërshtim me vullnetin e zgjedhësve.

Nëse mandatet elektorale do të mund të hiqeshin në çdo moment nga njerëzit që kanë votuar një kandidat të caktuar, shumë gjëra do të mund të kishin ndryshuar në momentet kyçe të historisë sonë. Mendoni, për shembull, vende si Italia dhe Anglia, që kanë mbështetur pushtimin amerikan në Irak, kur shumica dërrmuese e njerëzve ishin kundër luftës. Parlamentarët e thirrur për të votuar një luftë të padëshiruar, do të kishin ndjekur opinionin e elektoratit të tyre apo verdiktin e partisë, po të kishte ekzistuar e drejta e heqjes së mandatit? Përgjigjja është e thjeshtë, po të kesh parasysh se zgjedhja e dytë do t'u kishte kushtuar, sipas të gjitha gjasave, humbjen e postit.

Çështja e mundësisë së heqjes së mandatit elektoral është ndeshur gjithnjë me probleme teknike. Heqja duhet të ushtrohet nga ai që ka votuar një kandidat të caktuar. Po si mund të arrihet të njihen votuesit e çdo deputeti, kur vota është e fshehtë?

Vota elektronike krijon mundësinë e identifikimit të votuesit

të një parlamenti të caktuar nëpërmjet përdorimit të pseudonimeve dhe të fjalëkalimit (password-it), të konceptuara në mënyrë të atillë, që askush të mos mund të arrijë tek identiteti anagrafik (në gjendje civile) i zgjedhësit. Pra, teknologjitë informatike mund të përdoren për t'u mundësuar votuesve të bëjnë verifikime periodike apo të vazhdueshme të besimit të tyre ndaj atij që kanë zgjedhur.

Këto propozime meritojnë një debat të thelluar, në mënyrë që të evidentohen të mirat dhe të këqijat. Por ato tregojnë që institucionet demokratike mund të ndryshohen. Mënyra e tyre e funksionimit është një trashëgimi historike që ka nxjerrë në dukje të gjitha kufizimet e saj dhe që duhet të modifikohet urgjentisht, pasi, tashmë, është bërë një instrument përjashtimi dhe jo përfshirjeje.

4. Postdemokracia dhe globalizimi

Në momentin historik kur jetojmë, gjendemi përballë problemesh gjigante, që mund të përballohen vetëm me zgjedhje politike të reja dhe të guximshme. Institucionet postdemokratike aktuale janë të paafta për ta bërë një gjë të tillë. Një shembull i qartë janë problemet e krijuara nga globalizimi.

Të gjitha lëvizjet që janë shfaqur në Evropë në vitet e fundit kanë lindur rreth shqetësimeve që sjell globalizimi. Për shembull, lëvizja no-global u rrit rreth një akuze të fortë kundër globalizimit të shumëkombësheve. Një shembull tjetër janë forcat e reja politike populiste dhe raciste, që kanë pasur një sukses në rritje në Evropë, - nga Lega Nord në Itali, deri te partitë e lidhura me emrin e Le Pen-it në Francë, të Haider-it në Austri e të Pym Fortuyn-it në Holandë - të gjitha të ushqyera prej frikës së ngjallur nga flukset e emigrimit të lidhura me globalizimin.

Lëvizjet raciste flasin për problemet që sjell globalizimi, por pastaj i shkarkojnë këto mbi imigrantët, të cilët janë viktimat

kryesore të globalizimit dhe jo shkaku i problemeve që krijojnë ai. Zgjidhjet e propozuara nga këto lëvizje janë tërësisht jorealiste, si për shembull, ajo e kontrollit kapilar të kufijve dhe të territorit për të ndaluar imigrimin klandestin. Ky është një propozim aq realist, sa ç'mund të jetë realiste zgjidhja e uljes së ndotjes atmosferike duke goditur një për një të gjitha molekulat ndotëse.

Zgjidhjet e problemeve të globalizimit, që mund të jenë të efektshme, janë të tjera. Ato na imponojnë ndërtimin e një rregullimi të ri ekonomik global. Kjo kërkon që të goditen interesat e financës së fuqishme globale, një mekanizëm ky i përsosur për zhveshjen e vendeve të varfra nga kapitali i tyre i pakët. Të goditen edhe interesat e *corporations*-eve globale të konsumit, të angazhuara në rritjen e brezave të rinj konsumatorësh të ethshëm, në vende me probleme varfërie masive. Një eksperiment social mësimi magjie ky, nga i cili *corporations*-et përgatiten të mbledhin fitime, duke u lënë gjithë të tjerëve barrën e kostos sociale.

Ekzistojnë disa propozime që mund të tërheqin vëmendjen e opinionit publik dhe ta mobilizojnë atë jo më pak se lëvizjet raciste. Ka disa çështje shumë të ndjera në Evropë si, për shembull, ajo e ushqimit (që shfaqet në vendimin për të tërhequr nga tregu shumë produkte të modifikuara gjenetikut në vende të ndryshme evropiane) apo stresi i krijuar nga kushtet gjithnjë e më të pasigurta të punës apo përkeqësimi i cilësisë së jetesës së fëmijëve tanë.

Çfarë e pengon adresimin e pakënaqësisë të shkaqet e vërteta të problemeve, që janë synimi vetëm për fitime si dhe ndërmarrjet e mëdha që promovojnë kulturën e konsumit, -që shkatërrojnë komunitete dhe krijojnë mungesë stabiliteti kudo në botë? Përgjigjja është se në postdemokraci propozimet e pafrytshme dhe populiste kundër globalizimit kanë epërsi konkurruese, në krahasim me ato që mund të funksionojnë, sepse këto të fundit, për t'i promovuar, duhet të godasin interesat e mëdhenj ekonomikë. Problemi vjen nga vështirësia e

postdemokracisë për t'u përballur me probleme, zgjidhja e të cilave kërkon të goditen bizneset e mëdha.

Në këtë kontekst, kundër propozimeve populiste mbetet vetëm kundërshtimi i racizmit. Ai bazohet mbi një korrektesë politike që i ka hedhur rrënjët te ngjarjet evropiane të më shumë se gjashtëdhjetë viteve më parë, për të cilat kujtesa historike vjen e bëhet gjithnjë e më e vagullt. Mbetja vetëm te kundërshtimi i racizmit është, me gjasë, e pasuksesshme. Dhe do të bëhet edhe më e dobët dhe e pamjaftueshme nëse nuk shoqërohet me propozime konkrete për problemet. Por postdemokracia u dredhon zgjidhjeve politike dhe debatit publik mbi problemet që shtrihen globalizimi, duke penguar ngritjen e propozimeve konstruktive, që nuk bazohen vetëm në jo-të e thjeshta.

Si përfundim, në një shkretëtirë alternativash, bëhen joshëse zgjidhjet jorealiste dhe të kushtueshme. Postdemokracia i lë hapësirë të madhe të djathtës populiste dhe raciste.

Përse imigracioni ngjall frikë:
rasti i Argentinës dhe i Portomaxhores

Përgjithësisht mendohet se frika e krijuar nga imigracioni në vendet e pasura ka të bëjë me rritjen e kriminalitetit dhe të konkurrencës në tregun e punës. Por nuk janë këto arsye kryesore pse i tremb njerëzit imigracioni. Imigracioni ngjall frikë sepse njerëzit kanë një identitet të brishtë. Diversiteti tremb njerëz të trembur dhe të vetmuar në një shoqëri ku lidhjet sociale shpërbëhen gjithnjë e më shumë. As politikat policore dhe as ato për integrimin e imigrantëve nuk mund ta përmirësojnë këtë gjendje. Sepse problemi qendror është identiteti i vendësve.

Një libër interesant i politologëve Bordandini dhe Cartocci (2009) e ilustron në mënyrë didaktike problemin, duke marrë në shqyrtim rastin e Argentinës dhe të Portomaxhores. Bëhet fjalë për dy komuna pranë njëra tjetrës, rreth 50 km larg

Bolonjës, që, në dhjetë vitet e fundit, kanë qenë objekt i një imigrimi të fortë pakistanez. Interesi për këtë rast vjen prej faktit se në të popullata rezidente është shumë e frikësuar nga imigracioni, por mungojnë tërësisht problemet e rritjes së konkurrencës në tregun e punës dhe ato të kriminalitetit. Argenta dhe Portomaxhore janë në fakt dy komuna me nivel të lartë të ardhurash mesatare dhe me probleme papunësie të papërfillshme. Pakistanezët punojnë në Bolonjë dhe prandaj nuk ushtrojnë asnjë tryzni mbi tregun lokal të punës. Arsyeja e imigrimit në Argenta e Portomaxhore është se atje apartamentet kushtojnë më pak se në Bolonjë, me të cilën, për më tepër, të dyja komunat janë të lidhura shumë mirë nëpërmjet hekurudhës. Për më tepër, kriminaliteti nuk është rritur aspak, sepse komunitetet e imigrantëve pakistanezë nuk janë tradicionalisht të lidhura me aktivitete kriminale.

Megjithatë, imigracioni përbën burimin kryesor të shqetësimeve të vendasve. Një përqindje e lartë e tyre deklaron se "nuk ndihet i sigurt kur qëndron vetëm në shtëpi natën dhe bie errësira" (gati 20%, përkundërt një mesatareje rajonale 10% dhe një mesatareje kombëtare 12%). Gati një vendas në katër e konsideron Argentinë dhe Portomaxhoren një vend pak ose aspak të sigurt. Çfarë i bën banorët e njërit nga vendet më të sigurta të Italisë të ndjehen si në mes të një Bronksi pa ligj?

Bordandini e Cartocci mbështesin tezën se perceptimi i pasigurisë dhe i përkeqësimit të cilësisë së jetës lulëzon në boshllëkun që ka krijuar shpërbërja e lidhjeve komunitare dhe identitare, si pasojë e shpërbërjes së menjëhershme të bashkimeve tradicionale në atë zonë rreth vlerave dhe identitetit komunist. Kjo shpërbërje ishte e pashmangshme, sepse bota ndryshon. Çështja e vërtetë është se çfarë e pengon krijimin e identiteteve dhe të bashkimeve të reja. Në zbrazëtirën e vlerave të konsumit nuk lind një jetë e re sociale. Dhe njerëzit e mbetur kësajsoj të vetmuar, kanë frikë nga ndryshimi dhe diversiteti.

V. Si të ndryshojmë punën

1. Këmbëngulja e mallkimit biblik të punës

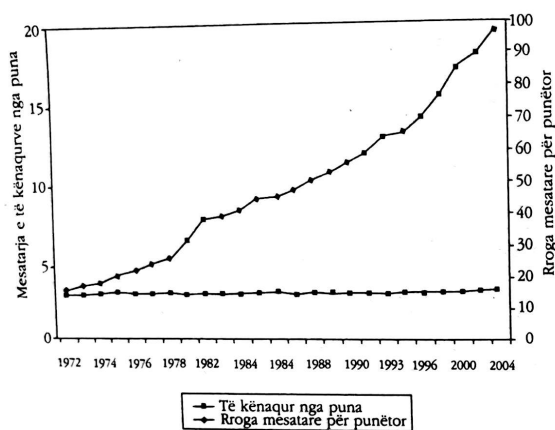
"Do të djersitesh në punë": puna është një ndëshkim kaq i madh, sa krahasohet me një mëkat të mirëfilltë. Për këtë arsye, çlirimi nga mallkimi biblik i lodhjes në punë, ka qenë, që prej fillimeve, një nga premtimet më joshëse të rritjes ekonomike: pesha që ushtron puna mbi jetët tona do të zvogëlohej në mënyrë progresive, sepse, falë ndihmesës së makinerive të çdo lloji, ajo do të bëhej gjithnjë e më e rehatshme dhe produktive.

Ky premtim, në pjesën më të madhe të tij, duket se nuk është mbajtur. Për sa i përket lodhjes fizike, jeta e përditshme në punë e pjesës dërrmuese të njerëzve në vendet më të pasura është përmirësuar ndjeshëm. Dhe nuk bëhet fjalë, sigurisht, për një përmirësim të dorës së dytë. Por, ndonëse "djersa" është zhdukur, të gjitha aspektet e tjera të mallkimit biblik mbeten. Në fakt, përvoja në punë e perëndimorëve shpesh përshkruhet me fjalë të tilla si stres, tryzni, lodhje, nxitim etj. Jetët e shenjuara nga lodhja fizike, tipike kjo e shoqërive rurale, në shoqëritë e përparuara janë zëvendësuar shpesh me jetë të shenjuara nga lodhja mendore.

Evoluimi në kohë i treguesve të kënaqësisë që individët provojnë në punë, është një dëshmi statistikore e faktit që

rëndesa e punës në jetët e njerëzve nuk shkon drejt uljes. Për shembull, në Shtetet e Bashkuara kurba e kënaqësisë në punë (këtë e tutje këtë term do ta përdor me të njëjtin kuptim me atë të mirëqenies në punë) ka treguar një tendencë në rritje të papërfillshme në tridhjetvjeçarin e fundit (fig. 5).

Fig. 5. Kënaqësia mesatare për punë dhe për pagë mesatare (SHBA, 1972-2004)



Burimi: General Social Survey për kënaqësinë në punë të pa kondicionuar nga rrogat. Të dhëna Oecd. Përpunimi i imi.

Kjo tendencë është në të njëjtën kohë befasuese dhe zhgënjyese për teorinë ekonomike. Sipas kësaj të fundit, në fakt, do të ishte e arsyeshme të prisnim që kënaqësia në punë të ndikohej thellësisht nga niveli i pagës. Dhe fuqia blerëse është rritur ndjeshëm në tridhjetë vitet e fundit. Pra, nëse pagat janë rritur, përse kënaqësia në punë ka mbetur, në thelb, e pandryshuar? Kjo pyetje ngre sërish, në lidhje me kënaqësinë në punë, një paradoks tërësisht të ngjashëm me atë të lumturisë. Këtë e tutje do ta quaj paradoksi i kënaqësisë në punë.

Paradoksi i kënaqësisë në punë është një element i rëndësishëm i paradoksit të lumturisë. Puna thith një pjesë të rëndësishme të kohës ditore të të rriturve dhe kënaqësia që individët ndiejnë në punë, është një element thelbësor i mirëqenies së tyre. Për shembull, Layard-i (2005) dhe Diener-i e Seligman-i (2004) tregojnë që mirëqenia në punë ka një ndikim të fortë mbi lumturinë. Prandaj është e natyrshme të mendojmë që tendenca zhgënjyese e kënaqësisë në punë të ketë luajtur një rol të rëndësishëm në përcaktimin e tendencës zhgënjyese të lumturisë. Sigurisht, një pjesë e rëndësishme e shpjegimit të paradoksit të kënaqësisë në punë qëndron te rritja e orareve të punës, e dokumentuar në kapitullin e parë të pjesës së parë. Premtimi se rritja do të na çlironte prej lodhjes nga puna, ishte i lidhur, kryesisht, me rritjen e kohës së lirë dhe ky premim, në një pjesë të madhe, nuk u mbajt, mbi të gjitha, në dhjetëvjeçarët e fundit. Por një pjesë tjetër e rëndësishme e tij i takonte rritjes së cilësisë së përvojës në punë. Siç tregoj në paragrafët që vijojnë, edhe nga ky këndvështrim, tendenca na duket zhgënjyese. Edhe nga këndvështrimi i cilësisë së kohës së punës mallkimi biblik duket se vazhdon.

2. Kënaqësia në punë dhe motivimet e brendshme

Një numër i madh kërkimesh shkencore mbi përcaktuesit e kënaqësisë në punë na japin një sërë treguesish që shpjegojnë paradaksin e kënaqësisë. Këto studime ripohojnë që niveli i pagave ndikon pozitivisht mbi mirëqenien në punë, por tregojnë edhe se shumë faktorë të tjerë janë të rëndësishëm. Lista e këtyre faktorëve vërteton faktin se nevojat themelore njerëzore e tejkalojnë sferën materiale dhe janë mjaft të lidhura me motivimet e brendshme.

Para së gjithash, këto studime theksojnë rëndësinë qendrore të nevojave relacionale: ato tregojnë se cilësia e relacioneve me kolegët ka një rëndësi të madhe për kënaqësinë në punë. Për

shembull, perceptimi i mirëbesimit midis njerëzve me të cilët punohet ka një ndikim aq të madh mbi mirëqenien, sa vlerësohet deri në 40% të pagës (Helliwell, Huang, 2005). Për më tepër, mirëqenia në punë rritet kur relacionet me eprorët perceptohen si të karakterizuara nga respekti, bashkëpunimi dhe mbështetja (Diener, Seligman, 2004; Warr, 1999). Stili i komunikimit të drejtuesve është i një rëndësie themelore. Punët më të kënaqshme janë ato në të cilat mbruhet këto kritere dhe në të cilat kontaktet midis personelit janë të shpeshta.

Përveç faktorëve relacionale, në rritjen e kënaqësisë në punë ndikojnë edhe faktorë të tjerë: shumëllojshmëria e detyrave, perceptimi i kontrollit mbi aktivitetin e kryer, mundësia për të shprehur aftësitë personale. Edhe në rastin e punës, pra, nevojat për autonomi dhe shprehje të vetvetes kanë rëndësinë e tyre qendrore. Ndërsa gjithçka që në punë shkakton mbingarkesë dhe stres, ka një efekt negativ mbi mirëqenien.

3. Çfarë duhet të bëjmë?

Rëndësia që kanë për mirëqenien në punë nevojat relacionale, autonomia dhe mundësia e shprehjes së vetvetes vërteton faktin se motivimet e brendshme janë një përbërës thelbësor i mirëqenies.

Prej këndeje mund të nxjerrim një recetë të qartë se çfarë duhet të bëjmë për të përmirësuar kënaqësinë në punë: punë më interesante e më pak stresuese, që i perceptojmë si punë me kuptim dhe si mjete për të ndërtuar relacione e kontakte sociale. Si t'i arrijmë këta objektiva? Mënyrat janë këto:

- 1) Të rritet shkalla e lirisë së zgjedhjes dhe të autonomisë së punonjësve;
- 2) Të pakësohen ato që në organizimin e punës prodhojnë stres, si trysnia, kontrolli apo stimuljt;
- 3 Të projektohet sërishmi përmbajtja e proceseve të punës,

në mënyrë që ato të bëhen më interesante. Për shembull, Grifin-i, në një eksperiment "work re-design", ndryshoi detyrat e një grupi punonjësish të bankave, në mënyrë që të bëheshin më interesante e më të kënaqshme nga pikëpamja profesionale. Mirëqenia në punë u rrit brenda një kohe të shkurtër. Edhe produktiviteti u rrit, edhe pse në një hark kohor më të madh (dy vjet). Në përgjithësi, tendenca shekullore për ta parceluar punën duhet të kufizohet. Ajo ka luajtur një rol mjaft të madh në rritjen historike të produktivitetit në dy shekujt e fundit dhe është ngushtësisht e lidhur me lindjen e shoqërisë industriale. Sepse parcelimi, përveçse është më produktiv, bën edhe që puna të jetë më e matshme dhe, për këtë arsye, më stimuluese. Por, nga ana tjetër, parcelimi e bën atë më pak interesante. Pra, në zgjedhjen e parcelimit nuk ka vetëm përfitime, por edhe kosto, dhe këto duhen rivilersuar.

4) Puna duhet bërë më e pajtueshme me dimensionet e tjera të jetës. Duhet politika për mbrojtjen e fleksibilitetit të orareve, kushte lehtësuese për t'i mbajtur fëmijët afër vendit të punës, kushte lehtësuese për ta kryer punën në shtëpi, si dhe rritja e lejeve për arsye familjare dhe studimi;

5) Të përmirësohet përmbajtja relacionale e jetës së punës. Kultura e ndërmarrjes duhet të ndërgjegjësohet për rëndësinë themelore që ka cilësia e relacioneve midis kolegëve dhe individëve në pozicione të ndryshme të hierarkisë së ndërmarrjes. Formimi i drejtuesve duhet të përfshijë aspektet relacionale, si vetëdija e rëndësisë së një vlerësimi të saktë të punës së tjetrit dhe të marrëdhënive të mbështetura mbi respektin. Gjithashtu, duhet të lehtësohet formimi i miqësive në vendin e punës.

4. Më të lumtur, por më pak produktivë?

Në çfarë mase ndjekja e rrugës së një mirëqenieje më të mirë në punë, nëpërmjet pakësimit të stimuljeve, të trysnisë, të stresit

e të konkurrencës mund të ketë efekte negative mbi produktivitetin? Në fakt, mund të mendohet se lloji i recetës që përshkruam në paragrafin e mëparshëm do të na bënte më të kënaqur në punën tonë, por edhe më pak produktivë, duke dobësuar, në këtë mënyrë, sistemin ekonomik. Përfundimisht, do të na bënte më të varfër. Pra, ulja e trysnisë dhe e konkurrencës në punë do të na bënte më të prirë drejt dembelisë.

Ekonomistët, në përgjithësi, kanë tendencën të mendojnë që përfundimi do të ishte tamam kështu. Sakrifikimi i interesit dhe i mirëqenies shpirtërore shihet si çmimi që duhet të paguajmë për të pasur një produktivitet të lartë. Sipas tyre, pra, duke pasur parasysh se ky është sistemi dominues, ndoshta ia vlen barra qiranë. Stresi, pakënaqësia, trysnia, tensioni, konkurrenca, konfliktet dhe relacionet e vështira, detyrat e mërzitshme e të përsëritura janë faja tjetër e medaljes së produktivitetit të lartë, që qëndron në themel të pagave të larta dhe të një ekonomie të shëndoshë.

Në këtë paragraf do të trajtoj provat empirike mbi këtë çështje. Këto prova tregojnë se bindja për të cilën folëm më lart është një besëtytni. Në fakt, punonjësit që përjetojnë një mirëqenie më të madhe janë më shumë dhe jo më pak produktivë. Një sërë studimesh në lëmin e psikologjisë së organizimeve, bëjnë të qartë se disa aspekte të rëndësishme të produktivitetit janë në korrelacion të lartë me mirëqenien në punë.

Për shembull, studimet mbi të ashtuquajturën qytetari organizative (d.m.th. aftësia për të bashkëpunuar me të tjerët dhe me organizmin në të cilin punon, me mënyra që nuk janë ngushtësisht të lidhura me detyra të paracaktuara) tregojnë se ajo është e lidhur pozitivisht me mirëqenien në punë (Borman dhe të tjerë, 2001; Organ, Ryan, 1995; Miles e të tjerë, 2002), me emocionet pozitive në punë (Barrick, Mount, 1993; Deluga, Mason, 2000; George, 1990; George, Brief, 1992), madje edhe me humorin e mirë (George, 1995; Miner, 2001).

Shumë aspekte të cilësisë së punës janë të lidhura me mirëqenien. Punonjësit më të kënaqur në punë janë më praktikë, më bashkëpunues e më miqësorë (Bateman, Organ, 1983), ndryshojnë punë më rrallë, mungojnë më pak, janë më të përpiktë e më të gatshëm të ndihmojnë kolegët (Spector, 1997). Sipas Judge-s e të tjerëve (2001), kënaqësia në punë ndikon në mungesat në punë dhe në qarkullimin e të ardhurave. Ky korrelacion është më i fortë në punë relativisht më komplekse. Mirëqenia e punonjësve është e lidhur edhe me kënaqësinë e klientëve. Për shembull, Harter-i e të tjerë (2002) tregojnë që lumturia e punonjësve është e lidhur me besnikërinë e klientëve në sektorin e shitjeve me pakicë, duke pasur një ndikim të madh mbi fitimet.

5. Kufizimet e stimujve ekonomikë

Në ekonomi, të futësh një stimul, do të thotë ta lidhësh shpërblimin e një pune me një lloj matësi të cilësisë apo të sasisë së produktit të punës. Për të arritur këtë, kjo cilësi apo sasi duhet të jetë, para së gjithash, e matshme, që të mund të kontrollohet. Pra, të rritësh stimujt ekonomikë do të thotë të rritësh një pjesë të shpërblimit, duke e lidhur këtë, në një farë mase, me rendimentin në punë dhe/ose me rritjen e kontrollit.

Në lëmin e organizimit të punës, tekstet e shenjta të ekonomisë thonë se është i dëshirueshëm shumti mundësisht sa më i madh i stimujve. Nga pikëpamja e ekonomistit problemi qëndron te mundësia e shumtimit të stimujve, pasi ky ka kufizimet e tij: jo të gjitha aspektet e rendimentit në punë janë lehtësisht të matshme.

Problemi lind nga fakti se puna njerëzore është shpesh një aktivitet kompleks, që përfshin aspekte të vështira për t'u vërtetuar e për t'u matur. Normalisht arrihen të maten vetëm disa prej tyre. Për pasojë, stimuli ka të bëjë vetëm me aspektet e

matshme dhe përjashton të tjerat. Duhet pasur parasysh edhe se problemi ka të bëjë me të gjithë vartësit, që nga punëtori i thjeshtë deri te menaxheri i paguar mirë.

Për shembull, bashkëpunimi midis punonjësve është një aspekt tipik i vështirësisë së matjes. Ky problem është mjaft i njohur dhe zë një vend të rëndësishëm në historinë bashkëkohore të ndërmarrjes. Një shembull domethënës është ai i Salomon-it dhe i Brothers-it. Bëhet fjalë për një nga bankat e investimit më të mëdha në botë, që është shembull i njohur i traditës së sistemit të shpërblimit të mbështetur mjaft mbi stimujt dhe kulturën e konkurrencës. Por sistemet e pagave të mbështetura mbi stimujt të fortë kishin shkaktuar një sërë problemesh, që lidheshin të gjitha me mungesën e bashkëpunimit midis punonjësve. Në vitet tetëdhjetë, për të zgjidhur këtë problem, u kërkuar këshilla e një guruje të Harvard-it, i cili propozoi të ndryshohej sistemi i stimujve, duke prezantuar një risi që do të përhapej me shpejtësi në të gjitha ndërmarrjet e mëdha të planetit: të ashtuquajturat *stock options*. Bëhet fjalë për lidhjen e një pjese të pagës me aksione të ndërmarrjes ku punohet, në mënyrë që të favorizohet identifikimi i interesit personal me interesin e përgjithshëm të ndërmarrjes.

Kjo zgjidhje dukej më se normale, sepse i përgjigjej logjikës së zgjerimit të sistemit të stimujve. Sipas ekonomistëve, problemi qëndronte te fakti se sistemi i stimujve ishte jo i plotë. Ai nxiste vetëm ato aspekte të rendimentit të punës që vinin nga përpjekjet individuale dhe jo ato që vinin nga përpjekjet e përbashkëta.

Është interesante të thuhet se historia e *stock options*-ve nuk pati një fund të mirë. Fundi i kësaj historie flet për një sërë falimentimesh që goditën kapitalizmin amerikan në këtë fillim shekulli. Këto falimentime të papritura prekën disa nga ndërmarrjet gjigante (Enron, WorldCom etj.), me bilance vetëm në dukje të shëndetshme dhe mjaft të rekomanduara nga

konsulentët financiarë si investime. Pas falimentimit, u zbulua që bilancet ishin gjerësisht të "fryra". Një kontabilitet krijues kishte bërë të mundur mrekullinë që ndërmarrjet në vështirësi të dukeshin të begata.

Në themel të përdorimit të madh të burimeve intelektuale për këtë qëllim, qëndron stimuli pervers i *stock options*-ve. Në fakt, bilanci është një instrument themelor, me të cilin tregu aksionar përcakton vlerën e aksioneve. Në këto rrethana, *stock options*-it, kishin shumëfishuar stimujt për të fryrë bilancet. Ato i kishin transformuar bilancet në mënyrë të tillë, që të ngrinin çmimin e titujve, duke rivlerësuar pagat e menaxherëve.

Duke u nisur nga përfundimi i ngjarjes, shpikja e *stock options*-ve tingëllon pak si dorëzimi te dhelpra i çelësve të pularisë. Natyrisht, në themel të këtij përfundimi qëndron edhe një problem tjetër i matjes së cilësisë së punës. Hartimi i bilanceve që pasqyrojnë me vërtetësi vlerën është një nga aspektet e cilësisë së kryerjes së punës nga një menaxher, por kjo është, pikërisht, tepër e vështirë për t'u matur. Zakonisht, verifikimi i vërtetësisë ndodh vetëm atëherë kur krahura ka ndodhur. Ky përfundim i ngjarjes tregon kufizimet që hasin stimujt ekonomikë, për të funksionuar mirë, në mungesë të një sistemi matës të përkryer. Bota e përrallave, në të cilën stimujt ekonomikë funksionojnë mirë, është një botë ku produkti i punës është lehtësisht i matshëm. Në botën reale - që nuk është ajo e përrallave - terapitë me shumicë të stimujve mund të rezultojnë më të këqija sesa e keqja që synonin të shëronin.

6. Më pak stimuj do të thotë produktivitet më i ulët?

Studimet mbi motivimet e brendshme në punë na çojnë tek ideja se efikasiteti në punë mund të stimulohet duke përshkuar rrugë të reja, të ndryshme nga shumica e stimujve.

Një shembull i njohur e ilustron këtë në mënyrë efektive. Është

rasti i një vajze që ndjek një kurs violine me interes dhe përfitim (Deci, Flaste, 1995). Në një moment të kursit futen disa "gold stars", çmime simbolike që u shkojnë atyre që kalojnë një numër të caktuar orësh duke u praktikuar. Rezultati është që vajza humb çdo interes për të mësuar pjesë të reja e të vështira. Në vend që të përmirësojë aftësitë, qëllimi i saj i ri bëhet kalimi i sa më shumë kohe me violinën dhe, për këtë, përqendrohet në pjesët më të njohura e më të thjeshta. Megjithatë stimuli është simbolik, vënia e theksit nëpërmjet tij të koha e kaluar duke luajtur, zbeh qëllimin e parë të vajzës: eksperimentimin dhe nxënien.

Shembuj të tillë kanë implikime të thella për organizimin e punës. Ata janë eksploruar nga sociologë dhe ekonomistë në mjaft eksperimente në të cilat individëve u kërkohet të përmbushin disa detyra, nën një larmi stimulësh dhe kushtesh. Rezultatet tregojnë se stimujt i minojnë motivimet e brendshme në mënyrë të ndjeshme, kur detyrat që kryhen janë në një farë mase interesante (Frey, Jegen, 2001; Deci, Koestner, Ryan, 1999).

Edhe studimet në këtë fushë të çojnë në të njëjtat përfundime. Në një studim të famshëm, të zhvilluar mbi një kampion të gjerë ndërmarrjesh holandeze, Barkema (1995) tregon se stimujt, në formën e kontrollit mbi menaxherët, kanë efikasitet në promovimin e angazhimit të tyre në punë, por jo në rastin kur marrëdhënia me pronën është e natyrës personale. Në këtë rast, motivimi i brendshëm nga ky relacion e bën të pavlerë kontrollin.

Austin-i e Gittel-i (1999) tregojnë që në shoqëritë ajrore stimujt e përpikërisë provokojnë një zëvendësim të ndjeshëm të motiveve të brendshme. Vonesat e personelit janë një problem i madh në këtë lloj ndërmarrjeje, sepse shkaktojnë vonesa në fluturim. Studimi demonstroi se sa më i individualizuar të jetë caktimi i përgjegjësisë për vonesën, aq më negativisht ndikon kjo në përpikërinë në përgjithësi. Ndërmarrja me më pak vonesa ishte ajo që, për të treguar shkakun e vonesës së fluturimit, përdorte termin "vonesa e ekuipazhit" (*team delay*).

Pra, një rritje e stimulëve mund të prodhojë ulje të produktivitetit (veçanërisht në periudha afatgjata). Stimujt ekonomikë kanë tendencën të zëvendësojnë motivimet e brendshme që janë shumë të rëndësishme për disa aspekte të rëndësishme të produktivitetit të punës. Ky efekt ka tendencën të rritet me rritjen e interesit të brendshëm në punë. Dhe çështja shkon shumë më tej sesa rastet ekstreme. Pjesa më e madhe e punëve kanë një përmbajtje në të cilën individit shpreh edhe diçka nga vetja. Studimet mbi këtë temë tregojnë se individët gjejnë elemente interesi në punën e tyre, deri edhe në punët që në dukje janë pak interesante (Csikszentmihalyi, 1997). Këto elemente mund të shkatërrohen prej përdorimit të tepërt të stimulëve ekonomikë.

7. Kapitalizmi dhe motivimet e brendshme

Stimujt ekonomikë kanë mundësi të mira për të funksionuar siç duhet, të paktën në dy raste: kur performanca është e matshme dhe kur puna është aq pak interesante, saqë i përjashton thujtë krejtësisht motivimet e brendshme. Kur nuk jemi në këto kushte, ata kanë tendencën të shfaqin efekte perverse mbi produktivitetin.

Ajo që duhet vënë në dukje nuk është edhe aq ekzistenca e rasteve ekstreme, d.m.th. e punëve ku bashkohen në një shkallë të lartë të dyja karakteristikat, edhe matshmëria e ulët, edhe motivimet e brendshme të larta, por fakti që këto karakteristika janë të pranishme, më pak a më shumë, thujtë në të gjitha punët.

Nga kjo analizë nuk rrjedh se është e mundshme të ndërtohet një ekonomi funksionale pa stimuj ekonomikë: t'i japësh besim dikujt, nuk është e mjaftueshme për ta bërë atë të besueshëm, veçanërisht nëse ka për të bërë diçka që nuk i pëlqen. Prandaj, stimujt kanë rëndësinë e tyre. Por çështja është se ata nuk janë gjithçka.

Asnjë ekonomi nuk mund të funksionojë duke u mbështetur

vetëm mbi interesin personal. As kapitalizmi, d.m.th. sistemi ekonomik që mbështetet fort mbi interesin personal, nuk mund të funksionojë siç duhet, pa një bazë motivimesh të brendshme, si disa forma të etikës, të biznesit, të punës e profesionale dhe në shkretëtirën e relacioneve konflikuale, dyshoj, mbyllja.

VI. Politika për shëndetin

1. Si të përmirësojmë shëndetin?

Çfarë duhet të bëjmë për të përmirësuar shëndetin e një popullsie? Shumëkush mund të mendojë se rritja e pasurisë së saj, e mbi të gjitha, e shpenzimeve shëndetësore është një përgjigje e arsyeshme. Por në të vërtetë, kjo është e gabuar.

Për ta ilustruar, Wilknsnson-i e Pickett-i (2009) japin shembullin e mëposhtëm. Cili e ka shpresën e jetës më të gjatë Xhoni, i porsalindur nga një familje e mesme amerikane, apo Janisi, i porsalindur nga një familje e mesme greke? Të ardhurat e familjes së Xhonit janë dy herë më të larta sesa të ardhurat e familjes së Janisit. Për më tepër, shpenzimi shëndetësor amerikan për frymë është dy herë më i lartë se ai grek. Së fundmi, në Shtetet e Bashkuara numri i aparateve të skanimit për frymë është gjashtë herë më i madh se ai grek. Për pasojë, duhet të mendojmë që, me gjasë, Janisi do të jetojë më pak sesa Xhoni. Por në të vërtetë shpresa e jetës së Xhonit është 1,2 herë më e ulët sesa ajo e Janisit.

Ky shembull ilustron një problem më të përgjithshëm, faktin se, duke krahasuar shtete të ndryshme, vëmë re se nuk ka asnjë lidhje midis shpresës së jetës dhe shpenzimeve shëndetësore. Me këtë shpenzim kemi parasysh shumatat që harxhon sektori

publik dhe ai privat për të parandaluar dhe kuruar sëmundjet. Shpenzimi shëndetësor për frymë në Shtetet e Bashkuara është pothuajse **dyfishi** i atij suedez e pothuajse trefishi i atij japonez, por jetëgjatësia mesatare e amerikanëve është gati 5 vjet më e vogël se ajo e japonezëve dhe 3 vjet më e vogël se ajo e suedezëve.

2. Lumturia dhe shëndeti

Përse një shtet që shpenzon në shëndetësi më shumë sesa një tjetër mund të ketë rezultate më të këqija në shëndetësi? Epidemiologjia na jep disa përgjigje për këtë.

Epidemiologjia është shkenca që studion përcaktuesit e shëndetit për individët dhe popullsitë. Në njëmijetëqindtën ajo u përqendrua te sëmundjet infektive, që atëherë ishin shkaku i parë i vdekjeve. Rezultati që nxorën epidemiologët u bë bazë e "lëvizjes shëndetësore" që luftonte për përmirësimin e kushteve shëndetësore të popullsisë. Kështu, në lagjet e varfra të qyteteve lindën rrjetet e ujërave të zeza e të mbledhjes së plehrave, banjat publike dhe ndërtesa banimi më të mira. Këto lagje filluan të humbasin kësisoj pamjen e tyre dikensiane dhe jeta mesatare - që deri atëherë ishte mjaft e ulët - u rrit ndjeshëm.

Kur gjatë njëmijetëqindtës infeksionet reshtën së qeni shkaku i parë i sëmundjeve dhe i vdekjeve, duke ia lënë vendin sëmundjeve kardiovaskulare dhe tumoreve, epidemiologët zbuluan rrugën e përmirësimit të shëndetit, përmes inkurajimit të mënyrave të jetesës së shëndetshme, që shmangnin faktorët e riskut. Mantra e epidemiologëve u bë evitimi i duhanit, i alkoolit, i dietave të yndyrshme, i jetës sedentare etj.

Faza e tretë e epidemiologjisë filloi të lindte nga gjysma e dytë e njëmijetëqindtës, kur vëmendja u zhvendos mbi të tjerë faktorë risku: të ashtuquajturat risqe psikosociale. U zbulua që lumturia ndikon drejtpërdrejt mbi shëndetin dhe

jetëgjatësinë¹⁸, që pesimizmi, perceptimi i mungesës së kontrollit të jetës së vet, stresi, ndjenjat e armiqësisë dhe të agresivitetit ndaj të tjerëve janë faktorë risku mjaft të rëndësishëm.

Për shembull, u zbulua që risku i sëmundjeve kardiovaskulare - shkaku i parë i vdekjeve në vendet e pasura - është dy herë më i madh te njerëzit e sëmurë nga depresioni apo nga sëmundjet mendore dhe 1,5 herë më i madh te njerëzit përgjithësisht jo të lumtur (Keyes, 2004). Efektet e mirëqenies mbi shëndetin vlerësohen si më të fuqishme sesa ato që shkaktohen nga duhani apo nga ushtrimi fizik (Levy, Slade, Kunkel, Kasl, 2002).

Edhe perceptimi që ka gjithsecili për shëndetin e vet keqësohet me pakësimin e lumturisë. Kjo nuk çon patjetër në një keqësim të shëndetit objektiv, por njerëzit me një perceptim të keq për shëndetin e tyre ushtrojnë gjithsesi një trysni mbi sistemin shëndetësor, për sa i përket impenjimit të tij dhe shpenzimeve të diagnostikimit (Argyle, 2001). Cilido mjek i sigurimeve shoqërore do të dëshmonte se tmerri i tij janë hipokondriakët dhe të moshuarit e vetmuar, që shpesh shkojnë te mjeku sepse është një nga të paktët persona me të cilin mund të flasin.

3. Kura sociale

Për të identifikuar faktorët e riskut psikosocial, epidemiologët i kanë hedhur sytë, qysh prej disa dhjetëvjeçarësh, mbi varfërinë e përvojave relacionale. Në fakt, vetëdija e rëndësisë së relacioneve për mirëqenien, që ekonomistët kanë filluar ta

¹⁸ Në vitet tridhjetë, një grupi murgeshash të reja iu kërkuar të shkruanin autobiografi të shkurtra. Këto janë analizuar kohët e fundit nga këndvështrimi i emocioneve që ato kanë shprehur. U zbulua një korrelacion i fortë midis emocioneve pozitive dhe jetëgjatësisë. 90% të një të katërtës së murgeshave që kishin shprehur emocionet më pozitive ishin ende gjallë në moshën 85-vjeçare, ndërkohë që vetëm 34% e një të katërtës që kishte shprehur më pak emocione pozitive ishin gjallë. Duhet pasur parasysh se murgeshat kishin pasur një stil jete mjaft të ngjashëm, për sa i përket ushqyerjes dhe standardit të jetës. (Danner, Snowdown, Friesen, 2001)

mësojnë vetëm kohët e fundit, është e njohur prej shumë kohësh nga epidemiologët¹⁹.

Mjekët duket se janë edhe më të vonuar se ekonomistët. Nëse ata do të ishin tërësisht të vetëdijshëm për zbulimet e epidemiologjisë, kur të na bënin një vizitë kontrolli, përpara se të na masnin tensionin, të na shtypnin barkun, të na pyesnin për dietën tonë, për aktivitetin fizik e për duhanin, do të duhej të na pyesnin: a keni shumë miq? A jeni të kënaqur nga marrëdhëniet me ta? A janë partnerët tuaj të dashur? A frekuentoni grupe apo shoqata vullnetare? Sa të rëndësishme janë këto për ju? A keni besim të të tjerët?

Vetëm nëse përgjigjet tona do të tregonin se ne kemi një jetë afektive dhe sociale të pasur, ata do të duhej të na përgëzonin dhe të na inkurajonin, duke na thënë se po bëjmë gjënë e duhur për të pasur një jetë të shëndetshme dhe të gjatë.

Në fakt, një sërë kërkimesh, që fillojnë në vitet shtatëdhjetë dhe nuk ndalojnë, kanë dokumentuar se varfëria e relacioneve është një faktor risku mjaft i rëndësishëm për shëndetin (Berkman, Glass, 2000; Stanfeld, 2006). Të kesh miq e lidhje dashurore, të jesh pjesëmarrës në grupe dhe shoqata, të kesh identitet dhe mbështetje sociale, të gjitha këto janë mbrojtja më e mirë për shëndetin. Integrimi social ka një ndikim të madh mbi shëndetin publik. Për më tepër, stresi në fazat e para të jetës - që në barkun e nënës - ka një rëndësi të madhe në zhvillimin fizik, emocional e mendor dhe mbi shëndetin, gjatë gjithë jetës²⁰.

¹⁹ Përveç varfërisë së relacioneve, një faktor tjetër i rëndësishëm psikosocial, i zbuluar nga epidemiologët, është pabarazia e të ardhurave. Vdekshmëria dhe sëmundshmëria kanë tendencën të rriten me rritjen e pabarazive, kurse shpresa e jetës ka tendencën të pakësohet (Wilkinson, Pickett, 2009). Ka të ngjarë që një pjesë e efektit të pabarazisë të lidhet me shkatërrimin e lidhjeve shoqërore. Në fakt, shoqëritë më të pabarabarta kanë tendencë të demonstrojnë një kohezion social dhe relacional më të vogël.

²⁰ Dy punime të mrekullueshme të këtyre kërkimeve ndodhen ne Jetten, Haslam, 2010 e Wilkinson, Pickett, 2009.

Sa për të sjellë disa shembuj, një studim i Columbia University-së tregon se pacientët me infarkt, që janë të izoluar nga ana sociale, kanë gjasë dy herë më të madhe që të pësojnë një infarkt tjetër brenda 5 vjetëve, në krahasim me pacientët që kanë një jetë sociale të pasur. Të qenit i izoluar nga të tjerët ndikon mbi gjasën për të pasur një infarkt tjetër shumë më tepër sesa faktorët klasikë të riskut, si për shembull sëmundjet e arteries koronare apo të qenit fizikisht pasiv (Jetten, Haslam, Haslam).

Këto efekte nuk kanë të bëjnë vetëm me ata që kanë probleme serioze shëndeti. Një studim i Harvard School of Public Health-it, që ka ndjekur më shumë se 16000 të moshuar për një periudhë gjashtëvjeçare, nxjerr në pah se humbjet e kujtesës janë mjaft më të vogla tek ata individë që janë aktivë dhe të integruar nga ana sociale.

Izolimi social i bën njerëzit më të prekshëm nga sëmundjet, madje edhe nga ftohjet. Njerëzit më të izoluar kanë dyfishin e gjasës për të marrë ftohje, në krahasim me ata me socialë, edhe pse këta të fundit janë mjaft më të ekspozuar ndaj baktereve (Cohen, 2005). Studime të tjera kanë treguar se plagët shërohen më shpejt tek ata që kanë marrëdhënie të mira bashkëshortore. Për më tepër, Putman-i (2004) tregon që nëse nuk bën pjesë në asnjë grup vullnetar dhe pranon të marrësh pjesë në një prej tyre, mund të ulësh me 50% gjasën për të vdekur brenda vitit.

Përse mirëqenia ndikon mbi shëndetin?

Trupi i njeriut është si një makineri e jashtëzakonshme, kur reagon ndaj një stresi akut. Kur na ndodh një ngjarje stresuese në organizmin tonë, aktivizohet një reaksion që quhet "luftim e ikje". Një sekrecion hormonesh nga ana e gjëndrave mbiveshkore krijon mundësinë që energjia që kemi akumuluar të dalë, sistemi imunitar aktivizohet, enët e gjakut ngushtohen, faktorët e koagulimit të gjakut rriten për të riparuar plagë të

mundshme, zemra dhe mushkëritë rrisin aktivitetin e tyre, truri bëhet më reaktiv dhe ul perceptimin e dhimbjes. Ky reagim është i shëndetshëm, nëse përfundon shpejt dhe është i dëmshëm, nëse bëhet kronik. Kur bëhet kronik, truri fillon të humbasë kujtesën e funksionet njohëse dhe rrit riskun e depresionit dhe të pagjumësisë; sistemi imunitar dëmtohet, ngushtimi kronik i enëve të gjakut rrit riskun e hipertensionit dhe të sëmundjeve kardiovaskulare, funksionet tretëse dhe seksuale pësojnë shqetësime të ndryshme. Pra, biologjia e stresit na thotë që problemi nuk është stresi, por stresi kronik. Stresi kronik na konsumon. (Wilkinson, Pickett, 2009).

Duke krahasuar shtetet amerikane, bie në sy se pjesëmarrja mesatare në shoqata vullnetare ndikon në përqindjen e vdekshmërisë mesatare dhe në vdekshmërinë fëmijërore, përveçse në vdekjet nga koronaropatia dhe nga tumoret. (Kawachi, Kennedy, Lochner, Prothow, Stith, 1997). Po ashtu, një nga treguesit e shëndetit në Shtetet e Bashkuara ka lidhje të fortë me tregues të jetës sociale (Putnam, 2004).

4. Mirëqenia si parandalim

Kërkimet epidemiologjike na japin kësaj një shpjegim ndaj pyetjeve të tipit: përse Janisi ka një shpresë jetëgjatësie më të madhe se Xhoni? Përgjigjja është se shëndeti i popullsisë së vendeve me shërbim shëndetësor të klasës së parë mund të përkeqësohet nga risqe psikosociale, ndër të cilat vendin e parë e zë varfëria relacionale.

Në 2005-n mjekët anglezë kanë dhënë 29 milionë receta antidepressivësh, kostoja e të cilëve arrin deri në 400 milionë sterlina, në kurriz të shërbimit shëndetësor kombëtar. Në 2003-shin, Shtetet e Bashkuara kanë shpenzuar 100 miliardë dollarë për të kuruar sëmundjet mendore të shtetasve të tyre (Wilkinson, Pickett, 2009). Sa për të dhënë idenë e kësaj shifre trullësë,

ajo është disa herë më e lartë sesa shifra e kostonë së tunelit të La Manshit, veprës publike më të madhe të realizuar deri më sot.

Keqqenia kushton. Medikalizimi i keqqenies është një nga aspektet e shoqërive që kanë tendencën të besojnë se problemet mund të zgjidhen duke blerë gjënë e duhur. Nga kjo pikëpamje, psikiatria është futur në një qorrsoqak që e bën atë anëtar të plotë të kulturës konsumiste, ashtu si edhe të zhgënjimeve që rrjedhin prej saj. Çdo brez mendon se e ka gjetur Kupën e Shenjtë të tij, d.m.th. antidepressivin që e bën më të lehtë të jetuarit, pa shkatërruar jetën. Frojdi mendoi se e gjeti atë te kokaina. Në gjysmën e dytë të shek. XX psikiatrit menduan se e kishin gjetur së pari tek anfetamina e më pas tek antidepressivët treciklikë. Gjatë fundshekullit, prozac-u e ilaçe të ngjashme me të u bënë tashmë Kupa e Shenjtë, para se të zbulohet se ato japin vartësi, sjellje vetëvrasëse dhe se nuk janë aspak më të efektshëm se qetësuesit. Brez pas brezi zbulohet se Kupa e Shenjtë e radhës duhet të radhitet në listën e gabimeve, siç ka ndodhur me elektroshokun apo me psikokirurgjinë.

Gjithsesi, sado të mëdha, shifrat e xhiros së të ardhurave prej trajtimeve psikiatrike zënë vetëm një pjesë mjaft të vogël të shpenzimeve shëndetësore të shkaktuara nga keqqenia. Duke pasur parasysh ndikimin e mirëqenies dhe të relacioneve mbi shëndetin në përgjithësi, konkluzioni i pakëndshëm është se shëndetësia është tub shkarkimi i keqqenies së një shoqërie. Nga kjo pikëpamje, një pjesë e konsiderueshme e shpenzimit shëndetësor është shembull paradigmatik i shpenzimeve mbrojtëse që ushqejnë rritjen NEG. Pra, një organizim social që prodhon dëme në mirëqenie, krijon shpenzime.

Këto që thamë, ndikojnë fort mbi përgjigjen ndaj pyetjes sonë të parë: si të përmirësojmë shëndetin. Një shpenzim shëndetësor i madh mund të jetë pasojë e një përkeqësimi të mirëqenies dhe jo një mënyrë për të përmirësuar shëndetin. Shëndeti është një problem mirëqenieje dhe mirëqenia është e lidhur me socialitetin.

Stresi
Kronik

Një përmirësim i relacioneve mund të ketë një ndikim pozitiv mbi shëndetin dhe mbi shpenzimet shëndetësore.

Prandaj parandalimi kryesor i sëmundjeve duhet të bëhet jashtë sistemit shëndetësor, duke promovuar mirëqenien. Në shoqëritë e përparuara rëndon një shpërndarje e gabuar e shpenzimeve për shëndetin, që privilegjon ata që i kushtohen kurimit, në dëm të shpenzimeve për parandalimin. Kjo shpërndarje e gabuar është ngushtësisht e lidhur me stimujt ekonomikë të prodhuar nga ekonomia e tregut. Askush nuk shet cilësinë e jetës, por shumëkush shet riparime për dëmet e shkaktuara nga mungesa e cilësisë së saj.

Stimujt ekonomikë çojnë edhe te dhënia e një peshe të tepruar idesë së parandalimit të mbështetur te screening-u (ekzaminimi) masiv i popullsisë. Në realitet, forma e parë e parandalimit duhet të jenë politikat sociale dhe kulturore që synojnë rritjen e mirëqenies. Por kompanitë farmaceutike tregtojnë teste diagnostikimi dhe jo politika për mirëqenien.

Ky mekanizëm prodhon shpërdorime të mëdha. Ne shpenzojmë në një mënyrë që krijon keqënie dhe më pas, shpenzojmë për të riparuar dëmet e saj.

5. Nga kurimi i sëmundjeve tek ai i të sëmurëve

Qasja relacionale që përshkruhet në këtë libër ka ndikim të madh edhe në mënyrën se si duhet të kryhet kurimi. Cilësia relacionale duhet të jetë qendrore në raportin mjek-pacient, duke pasur parasysh rëndësinë e këtij të fundit, jo vetëm për parandalimin e sëmundjeve, por edhe për mirëqenien e të sëmurit dhe efikasitetin e terapisë. Cilësia relacionale ka një rëndësi të veçantë në rastin e sëmundjeve të rënda apo të pakurueshme, kur mjeku ka të bëjë me pacientë të frikësuar, depresivë e me ankth, prandaj dhe mjaft të ndjeshëm ndaj klimës relacionale që i rrethon.

Ndërkaq, aspekti relacional mungon tërësisht në formimin e mjekëve, të cilët mësojnë në shkolla se si të trajtojnë sëmundjet dhe jo të sëmurët. Mjekët duhet të formohen që të kuptojnë aspektet relacionale dhe psikologjike të mënyrës me të cilën trajtohen pacientët. Ato pak studime për këtë temë konfirmojnë që këto aspekte janë thelbësore për mbarëvajtjen e terapisë. Për shembull, Williams-i e të tjerë (2000) tregojnë se kur stafi mjekësor është empatik dhe u lë hapësirë edhe pacientëve të marrin pjesë në vendime, këta e tregojnë veten me një shëndet më të mirë fizik e psikik, bëjnë vizita më të rralla, sillen në mënyrë më të përshtatshme ndaj shëndetit, u përshtaten më mirë këshillave terapeutike dhe shfaqin një nivel më të lartë kënaqësie ndaj terapisë.

Edhe mungesa e vëmendjes ndaj aspekteve relacionale të raportit mjek-pacient është një pasojë e stimujve ekonomikë. Ndërmarrjet farmaceutike nuk mund të shesin cilësi relacionale, ato shesin ilaçe, prandaj dhe nuk ka progres në njohjen e aspekteve relacionale të terapisë. Kjo është arsyeja pse studimet mbi këtë temë janë të rralla. Njohja përparon me vështirësi, kur ka të bëjë me objekte që nuk janë të tregtueshme.

6. Dija mjekësore

Kam trajtuar më sipër vështirësitë që ekzistojnë për të shndërruar të mirat në mallra, d.m.th. për të shndërruar atë çka na duhet për të kënaqur nevojat tona në objekt të tregtueshëm. Dijen e kam sjellë si një shembull të rëndësishëm. Për mijëvjeçarë të tërë dija ka qenë më shumë e trupëzuar te njerëzit sesa tek objektet. Dhe transmetimi i dijes është mundësuar nga mekanizma të tjerë nga ata të tregut, në mekanizma të mbështetur mbi lidhjet afektive, ato komunitare si dhe ato prind-fëmijë. Më pas dija u bë e tregtueshme dhe në vend që të caktoheshin burime për përhapjen e saj, u caktuan burime për

ta penguar atë. Ky sistem, ama, ka funksionuar, pasi epoka moderne ka prodhuar një përshpejtim mbresëlënës të ritmit të progresit teknologjik. Me fjalë të tjera, efekti pozitiv i stimujve të prodhimit të dijeve doli më i rëndësishëm se efekti negativ i përjashtimit të tyre.

Për shembull, stimujt e tregut për të prodhuar dije mjekësore kanë prodhuar ilaçe të rëndësishme për shëndetin tonë, jetëgjatësinë tonë dhe mirëqenien tonë. Dhe kjo e ka bërë industrinë farmaceutike një aktivitet pjellor, që prodhon pjesë të rëndësishme të PBB-së së vendeve të pasura.

Por mbështetja vetëm te stimujt e tregut nuk funksionon në të gjitha kushtet. Ajo funksionon vetëm derisa prodhimi i dijeve në një formë të tregtueshme të bëhet gjerësisht i praktikueshëm.

Industria farmaceutike ka prodhuar novacione mjaft të dobishme për shoqërinë, sa kohë që programet kërkimore të mbështetura te kimia kanë qenë të afta të prodhojnë novacione. Kimia është shkenca ideale për të reaguar ndaj stimujve ekonomikë, pasi molekulat e reja që ajo zbulon patentohen. Por prodhimi i molekulave të reja që demonstrojnë efekte terapeutike më të mira sesa ato që ekzistojnë deri më tani është gjithnjë e më i vështirë. Ritmi i patentave për ilaçet ka ardhur duke u ulur në dhjetëvjeçarët e fundit. Programi i kërkimit mjekësor i bazuar te kimia është duke perënduar tashmë. Vëmendja është drejtuar te bioteknologjitë.

Ka të ngjarë të ketë edhe forma terapie efikase, por që nuk janë të tregtueshme. Imagjinoni, për shembull, se mund të jetë e mundur të parandalohet kanceri duke ndjekur një dietë të caktuar. Ky zbulim do të shkaktonte një përfitim gjigant për popullsinë, por asnjë përfitim për zbuluesin e saj. Përshkrimi i dietës së re do të mund të qarkullonte falas në internet. Për këtë arsye, shpenzimet në kërkimin e dietave të këtij lloji përbëjnë vetëm një pjesë të vogël të shpenzimeve që destinohen, për shembull, për kimioterapi të reja apo për radioterapi më efikase.

Pavarësisht se tashmë është bërë e qartë se zgjidhja e problemit të kancerit nuk do të vijë prej tyre. Sigurisht, nuk po them se kura e kancerit është një dietë e caktuar, po po them se nëse do të ishte kjo, ndoshta nuk do ta dinim kurrë.

Prandaj, ka të ngjarë, që progresi i mëtejshëm i mjekësisë të hyjë në rrugën e zhvillimit të njohjes relacionale, të formimit empatik të mjekëve, të kërkimit shkencor në formën e terapive jo të tregtueshme dhe të mos bazohet vetëm tek investimet e fuqishme në kërkimin tradicional farmaceutik. Nga ky këndvështrim, edhe në dritën e perëndimit të perspektivave rinovuese të kimisë, përmasat kolosale të sektorit farmaceutik tradicional, të dominuar nga shumëkombëset e mëdha, duken një shpërdorim i madh social. Këta dinozaurë, tashmë, duhet të ridimensionohen.

Por këta dinozaurë e kundërshtojnë me forcë ridimensionimin e pranisë së tyre të rëndë dhe reagojnë ndaj krizës në të cilën ndodhen në mënyra që mund të krijojnë fabrika që prodhojnë sistematikisht keqënie. Kërkimi shkencor po orientohet drejt uljes së caktit përtej të cilit një individ mund të quhet i sëmurë. Pra, meqë është e vështirë të prodhohen ilaçe të reja, prodhohen të sëmurë të rinj. Gjithashtu, propozohet kurimi me ilaçe i çfarëdo shqetësimi. Propozohet edhe shtrirja e paarsyeshme e testeve. Synimi i ri është prodhimi i testeve të reja dhe imponimi i ekzaminimit masiv.

Situata rëndohet edhe më nga mungesa e kërkimeve publike mbi këtë temë. Nga njëra, anë universitetet publike përballen me mungesën në rritje të financimeve publike; nga ana tjetër, kostot e kërkimit janë rritur ndjeshëm në dhjetëvjeçarët e fundit, për shkak të rritjes së kostos së makinerive dhe të laboratorëve. Si rezultat, praktikisht e gjithë dija mjekësore që kemi sot vjen nga ndërmarrjet farmaceutike. Dhe lënia e dijeve të një sektori kaq të rëndësishëm për mirëqenien tonë tërësisht në duart e interesave privatë, që po përjetojnë një krizë të thellë, është një rrugë mjaft e rrezikshme.

Ka mjaft arsye të rëndësishme për të menduar që këta interesa mund të jenë shpesh në kontradiktë me ata të shëndetit dhe të mirëqenies. Duhet të jemi të vetëdijshëm që kjo nuk është situata që ka eksperimentuar deri tani kërkimi mjekësor në perëndim. Kjo është një situatë e krijuar gjatë dhjetëvjeçarëve të fundit nga shterimi i programit kërkimor të mbështetur të kimia dhe nga rritja vertikale e kostove të kërkimit, tashmë të papërballueshme nga institucionet publike.

Duhet të reformojmë në mënyrë rrënjësore stimujt e kërkimit mjekësor. Nga çka thamë më lart, një nga prioritetet duhet të jetë zgjerimi drastik i një kërkimi mjekësor të financuar nga paraja publike dhe të orientuar ndryshe, drejt prodhimit të dijeve të tregtueshme.

VII. Vërejtjet ndaj politikave relacionale

1. Vërejtja e parë: ato rrisin papunësinë

Vërejtja kryesore ndaj politikave relacionale është se ato provokojnë rënie të konsumit dhe duke ndikuar, kështu, në rënien e prodhimit, çojnë drejt rritjes së papunësisë. Ky është argumenti kryesor kundër propozimit të "zbritjes" (*descescenda*) ekonomike, të paraqitur nga Latouche-i.

Kjo vërejtje vjen nga qëndrimi tradicional i luftës kundër papunësisë, i bazuar në mbështetjen e konsumit. Arsyetimi tradicional është ky: për të krijuar shumë vende pune është e nevojshme që individët të konsumojnë shumë. Në fakt, nëse njerëzit shpenzojnë shumë për të blerë, ndërmarrjet do të prodhojnë shumë dhe për këtë do të kenë nevojë për më shumë punonjës. Në thelb, lufta kundër papunësisë tradicionalisht është bërë duke kërkuar shtimin e vendeve të punës. Nga ky këndvështrim, vërejtja ndaj politikave relacionale është kjo: nëse të gjithë do të konsumonin më pak, numri i vendeve të punës do të zvogëlohej.

Cili është problemi i këtij arsyetimi? Ai është se papunësia matet me numrin e personave që kërkojnë punë dhe nuk e gjejnë atë. Ky arsyetim nënkupton që politikat relacionale do të ulnin numrin e vendeve të punës, ndërkohë që, gjithnjë sipas tij, numri

i personave që kërkojnë punë do të mbetet i pandryshuar, për pasojë papunësia do të rritet.

Gabimi i këtij arsytimi është se ai nuk merr parasysh që rritja e prirjes së individëve për të konsumuar rrit nevojën e tyre për të financuar konsumin. Prirja për të blerë dhe ajo për të punuar nuk janë të pavarura nga njëra-tjetra. Familjet i marrin vendimet e tyre lidhur me punën (sa pjesëtarë të familjes kërkojnë punë, sa orë duan të punojnë, me kohë të plotë apo të pjesshme etj.) mbi bazën e nevojave të tyre për të shpenzuar. Prandaj, nëse ulen shpenzimet, ulet edhe nevoja për të punuar. Shpenzimet, pra, ndikojnë në përcaktimin e papunësisë, saktësisht si sasia e vendeve të punës që disponohen.

Me fjalë të tjera, ekziston një mënyrë alternative për të luftuar papunësinë, që është pakësimi i sasisë së kohës që njerëzit dëshirojnë të punojnë. Qasja që sugjeruam këtu mbështetet në pakësimin e nevojës së individëve për parë dhe, si pasojë, për punë.

Organizimi social ndikon mbi këtë nevojë në dy mënyra.

E para është duke përcaktuar sa të mundshme janë të mirat falas. Për shembull, politikat urbane dhe mjedisore që kemi sugjeruar në këtë libër synojnë të rrisin mundësinë e shfrytëzimit të tyre.

Mënyra e dytë ka të bëjë me strukturën sociale të vlerave individuale. Vlerat përcaktojnë shkallën në të cilën individët e konsiderojnë parandë si zgjidhje të problemeve të tyre. Një pjesë e madhe e këtij libri i kushtohet përgjigjes ndaj pyetjes: si mund të ndërtohet një përfytyrim imagjinar i mbështetur te posedimi? Politikat për shkollën dhe publicitetin që sugjeroj kanë për qëllim të ndryshojnë kulturën me të cilën individët bëjnë zgjedhjet e tyre, ashtu siç e bëjnë pjesërisht këtë edhe politikat urbane.

Për këtë arsye, vërejtja se politikat relacionale rrisin papunësinë është e pabazuar. Nuk ka dyshim që, nëse të gjithë do të konsumonin njëherësh më pak, duke mbajtur të

pandryshuar objektivat e tyre të fitimit, ekonomia do të hynte në recesion (rënie) dhe papunësia do të rritej. Por politikat relacionale synojnë pakësimin e sasisë së kohës që individët zgjedhin për t'ia kushtuar punës si dhe pakësimin, për pasojë, të numrit të personave që kërkojnë punë.

Shoqëria relacionale dhe zbritja ekonomike

Vitet e fundit Serge Latouche-i ka hedhur idenë e "zbritjes ekonomike". Kjo nënkupton një kurë dobësimi për vendet e pasura, që praktikisht do të thotë reduktim i PBB-së. Ky propozim motivohet kryesisht me paqëndrueshmërinë e sistemit aktual ekonomik, për shkak të ndikimit të tij shkatërrues mbi burimet mjedisore të planetit tonë, ndikim ky që mbart në vetvete kërcënimin e katastrofave të mëdha.

Cilat janë ngjashmëritë dhe dallimet midis propozimit tim për një shoqëri relacionale dhe zbritjes ekonomike? Ka diferenca të dukshme në motivimet mbi të cilat mbështeten dy propozimet. Shoqëria relacionale, në fakt, motivohet kryesisht prej paqëndrueshmërisë së organizimit ekonomik e shoqëror nga pikëpamja e efekteve të tij mbi relacionet njerëzore e, për pasojë, mbi mirëqenien.

Pra, ndërkohë që motivimi kryesor i Latouche-it është paqëndrueshmëria mjedisore, motivimi im është paqëndrueshmëria relacionale. Megjithatë, bëhet fjalë, mbi të gjitha, për një ndryshim në theksim, që nuk i fsheh ngjashmëritë në thelb. Në fakt, Latouche-i thekson shkatërrimin e madh social të shkaktuar nga progresi ekonomik, duke u ndalur më shumë te pasojat mbi shoqëritë dhe institucionet tradicionale të vendeve të varfra. Nga ana tjetër, degradimi i cilësisë së mjedisit luan një rol të rëndësishëm në procesin e rritjes endogjene negative që parashtruar në këtë libër.

Përtej këtyre ndryshimeve, ekziston një rrënjë e përbashkët midis zbritjes ekonomike dhe shoqërisë relacionale. Të frenosh kapitalizmin NEG do të thotë të bësh zbritje ekonomike.

Përgjithësisht, e përbashkëta qëndron në "kritikën ndaj rritjes ekonomike", d.m.th. në bindjen se efekti që ka rritja mbi perspektivat kryesore të përmirësimit të gjendjes njerëzore është iluzore. Imagjinata kolektive është "kolonizuar" nga ideja që progres ekonomik do të thotë të blesh më shumë gjëra, pra nga ideja e rritjes. Faturat e industrisë publike janë një nga provat e shumta që tregojnë se ky kolonizim mendor ka kosto të majme.

Perspektiva realiste e përmirësimit të jetëve tona duhet kërkuar në rrugë të tjera. Këto rrugë nuk çojnë medoemos të zbritje ekonomike, por te pasja më shumë e asaj që, në kohën kur jetojmë, na vlen më shumë: koha e lirë, relacionet më të mira, cilësia më e lartë mjedisore. Nuk po propozoj një ulje të standardit të jetës sonë, por një ndryshim të modelit tonë të konsumit, që aktualisht mbështetet te konsumi privat. Ndërkohë që ky i fundit duhet ulur, ajo që duhet rritur është qasja ndaj të mirave të përbashkëta dhe falas, siç janë relacionet dhe mjedisi.

Instrumentet e nevojshme për zbritjen ekonomike

Cilat janë instrumentet për arritjen e zbritjes ekonomike? Latouche-i sugjeron adoptimin e atyre masave që ekonomistët i quajnë "taksa mjedisore", d.m.th. taksat që godasin ato aktivitete ekonomike që shkaktojnë dëme ndaj mjedisit. Për shembull, vendosja e një takse mbi lëndët e djegshme natyrore, si nafta, qymyri etj., i bën ato më të kushtueshme e, për pasojë, ul konsumin e tyre dhe efektin serë, përgjegjës për ngrohjen globale. Gjithashtu, Latouche-i propozon një taksim të fuqishëm të publicitetit dhe një legjislacion me objektiv uljen e orareve të punës.

Politikat fiskale të Latouch-it i përgjigjen logjikës së kufizimit të prodhimit në ata sektorë ekonomikë që helmojnë mjedisin tonë apo mendjet tona (publiciteti). Kufizimi i orareve të punës i përgjigjet nevojës për të kufizuar prodhimin.

Propozimi im qëndron në integrimin e logjikës së kufizimeve me atë të ndërtimit të një shoqërie me një shkallë mirëqenieje

më të lartë. Meqë "njerëzit e lumtur nuk konsumojnë", gjë që agjentët e reklamave e dinë mirë, rritja e mirëqenies është rruga kryesore që të çon drejt zbritjes ekonomike. Për këtë arsye, propozimet e mia synojnë të përmirësojnë cilësinë e përvojës relacionale në jetën qytetare, në formimin shkollor, në punë dhe në shërbimin shëndetësor.

Edhe politikat mjedisore mund të jenë funksionale për zhvillimin e relacioneve. Nga ky këndvështrim, një rëndësi të veçantë ka mjedisi lokal, përveç atij global, që theksohet nga Latouche-i. Lufta kundër efektit serë parandalon katastrofa mjedisore globale, por kjo nuk duhet të na bëjë të harrojmë se, për shembull, pastrimi nga ndotja e një lumi, që bën të mundur ndërtimin e një parku lumor urban cilësor, mund të ketë një ndikim të rëndësishëm mbi mirëqenien dhe mbi mundësitë relacionale të banorëve të një qyteti.

Gjithashtu, nuk duhet të krijojmë iluzionin që zbritje ekonomike mund të arrihet thjesht duke adoptuar stile jetese më të thjeshta (Gesualdi, 2005). Duhet të kalojmë nëpërmjet një ndryshimi të organizimit social. Zgjedhjet tona individuale varen ndjeshëm prej zgjedhjeve kolektive dhe, për pasojë, zbritje ekonomike varet nga veprimi kolektiv dhe jo nga ai individual. Sepse organizimi social ndikon thellësisht mbi zgjedhjet e individëve.

Një ndryshim i madh i stileve të jetesës mbështetet te reduktimi i nevojës për parë. Duhet që njerëzit të vihen në kushte që ta zgjedhin zbritjen ekonomike dhe kjo arrihet nëpërmjet një organizimi social, që u mundëson atyre të ndërtojnë një jetë më të lumtur.

A duhen ulur me ligj oraret e punës?

Propozimi për të reduktuar zyrtarisht oraret e punës mund të gjejë konsensus të gjerë. Një studim i fundit i Bashkimit Evropian tregon se më shumë se 50% e punonjësve do të dëshironin ta

çonte javën e punës në 34 orë pune dhe se do ta pranonte sakrificën e një zvogëlimi të të ardhurave në përpjesëtim me reduktimin e orarit.

Rezultatet e përvojës franceze të kohëve të fundit me ligjin mbi reduktimin e orareve të punës, - d.m.th. ligji që e reduktonte javën e punës në 35 orë - gjithsesi na tregojnë për problemet që hasin këto lloje ligjesh që synojnë përmirësimin e relacioneve dhe rritjen e mirëqenies, kur nuk shoqërohen me politika aktive për funksionimin e një shoqërie relacionale. Në fakt, në Francë, koha e fituar prej ligjit mbi reduktimin e orarit në 35 orë, nuk u është kushtuar kontakteve më të shpeshta sociale, por kryesisht i është kushtuar rritjes së kohës që kalohet përpara televizionit (Saffer, Lamiraud, 2008).

Arsyeja është se në një botë të ndërtuar për të punuar, njerëzit nuk dinë më se ç'të bëjnë me një kohë të lirë më të bollshme. Që rritja e kohës së lirë t'u kushtohet relacioneve, shoqëria duhet të organizohet në mënyrë të tillë, që të mundësojë zhvillimin e tyre. Në një farë kuptimi, është absurde të mrekullohemi që njerëzit kohën e lirë të fituar ia kushtojnë televizionit dhe jo relacioneve në një shoqëri të ndërtuar për të parë televizion dhe jo për t'u shoqërizuar. Prandaj, përvoja e 35 orëve është një shembull i mirë që tregon se rruga e zbritjes ekonomike kalon përmes shoqërisë relacionale.

Për më tepër, ndikimi fillestar që ka kufizimi i orëve të punës është futja e ekonomisë në recesion, pasi efekti i parë që ka ai është kufizimi i të ardhurave tona. Kurse efekti pozitiv mbi cilësinë e relacioneve është më i ngadalshëm. Në fakt, ndërtimi i rrjeteve sociale dhe i relacioneve më cilësore kërkon kohë. Prandaj, mospërputhja në fazë midis ndikimit recesiv dhe ardhjes më vonë të të mirave relacionale mund ta zhdukë tërësisht konsensusin fillestar ndaj këtyre masave.

Në një botë ku trysnitë tregtare, cilësia e jetës sonë qytetare dhe institucionet formuese, si shkolla e familja, mbeten ato që

janë, kufizimi i orareve të punës me shumë gjasë është i destinuar të krijojë zhgënjime, si rrjedhim i uljes së të ardhurave. Për këtë arsye, nuk është ndër propozimet kryesore që bëj. Ai duhet të qëmtohet me shumë kujdes, si një element plotësues i punës së ndërtimit të një shoqërie relacionale.

2. Vërejtja e dytë: mungojnë paratë

Burime të reja të të ardhurave fiskale

Në mjaft raste më është tërhequr vërejtja se nuk ka parë për politikat relacionale. Paratë publike janë reduktuar deri ku s'mban më dhe kjo gjë është edhe më e theksuar në Itali, duke pasur parasysh përmasat e pazakonta të borxhit tonë publik.

Kriza ekonomike aktuale tregoi se kjo vërejtje është krejtësisht e pabazuar. Ndërkohë që po kursenim për vite financimet për shkollën, shëndetësinë, shpenzimet sociale etj., sapo sistemi financiar u fut në krizë, papritmas dolën në pah burime gjigante për t'ua kushtuar atyre. Kjo tregon se çështja nuk është se mungojnë paratë, por se cilat janë prioritetet. Dhe problemi është se vendimet për këto merren nga institucionet e postdemokracisë. Për këtë arsye, paratë për gjërat e rëndësishme nuk gjenden kurrë.

Gjithsesi, politikat relacionale nuk kushtojnë thuajse fare. Në fakt vendet e pasura bëjnë shpenzime të mëdha të kota, nga të cilat mund të nxirren të ardhura fiskale për t'iu kushtuar politikave relacionale. Shpenzime të tilla janë ato që lidhen me publicitetin, me trafikun dhe me problemet e shëndetit.

Një taksim i fuqishëm i publicitetit është burim i drejtpërdrejtë të ardhurash fiskale. Edhe trafiku ka kosto shumë të mëdha, siç janë ato në ngarkim të sistemit shëndetësor për kurimin e sëmundjeve të lidhura me ndotjen e mjedisit apo ato për shkak të keqenies prej klimës së pajetueshme urbane. Ose kostot e parkimeve dhe të gjobave.

Edhe problemet e shëndetit janë burim shpenzimesh të mëdha të kota. Mungesa e përgjithshme e lumturisë krijon një trysni shëndetësore të papërballueshme. Mund të kishim ulje të ndjeshme të shpenzimeve shëndetësore si rrjedhim i rritjes së mirëqenies. Dimensionin aktual i sektorit farmaceutik është edhe ai një shpërdorim.

Opinionin publik do të ishte i gatshëm të pranonte një barrë fiskale të destinuar për shpenzime publike që do të lehtësonte shpenzimet për shëndetin, gjrobat, stresin, vështirësitë relacionale apo për shpenzime të çdo lloji. Edhe projektet e reformës urbane që përmendëm mund të gjejnë burime të reja financimi, siç i përshkruam në paragrafin e mëparshëm.

Si ta financojmë qytetin relacionale?

Cilësia e jetesës në Itali dhe në shumë vende të tjera evropiane do të ishte shumë më e ndryshme dhe padyshim më e mirë se pesëdhjetë vjet më parë, nëse do të ishte realizuar një reformë e thellë urbanistike. Kjo reformë vazhdon të jetë e nevojshme. Ekziston mundësia e krijimit të hapësirave të mëdha rreth qyteteve për ndërtimin e parqeve apo të shtëpive, siç është bërë në Zvicër ku, duke filluar nga viti 1904, administrata publike ka blerë gjithnjë terrenet rreth qytetit ku do të shtriheshin hapësirat metropolitane. Masa rrënjësore si këto janë të nevojshme, pasi nga cilësia e zgjedhjeve urbanistike të sotme varet, në pjesën më të madhe, cilësia e jetesës së miliona qytetarëve për qindra vjet.

Masa të këtij lloji mund të japin të ardhura për financimin e programeve të reformës urbane. Nuk ekziston ndonjë arsye ekonomike për të cilën rritja e rentës së tokës, e krijuar nga zgjerimi i qyteteve, të përfundojë vetëm në duart e pronarëve privatë. Çdo vendim për t'i kthyer në troje ndërtimi disa troje që më parë nuk kanë qenë të tilla, krijon të ardhura shumë të mëdha për pronarët. Këto troje duhet të shpronësohen nga administratat lokale me çmimin e trojeve që nuk janë për ndërtim dhe të shiten

me çmimin e trojeve për ndërtim, pa hequr dorë nga rregullimi i urbanizimit sipas kriterëve të krijimit të zonave që ndihmojnë relacionet. Në këtë mënyrë, rivlerësimi i terreneve do të krijonte burime financiare për politikën relacionale urbane.

Hezitimi i shtresës së mesme ndaj taksave

Çdo program politik i mbështetur mbi zgjerimin e shpenzimeve publike ndeshet me vërejtjen që ky program nuk ka mundësi të gjejë konsensusin. Në fakt, klasat e mesme në të gjithë botën perëndimore kanë treguar në dhjetëvjeçarët e fundit një hezitim në rritje ndaj trysnisë fiskale. Ulja e taksave është, tashmë, një fjalë kyçe në debatin politik dhe ka gjetur gjithnjë e më shumë konsensus në opinionin publik, si dhe një depërtim gjithnjë e më të madh në programet e partive politike të mëdha, qoftë të djathta qoftë të majta. Në Amerikë, ky hezitim fiskal u afirmua në vitet tetëdhjetë, me presidentin Regan, ndërsa në Itali u konsolidua në vitet nëntëdhjetë dhe mishërimi i tij politik kanë qenë kryesisht Lega Nord-i dhe Berlusconi.

Kjo tendencë e opinionit publik u krijua kryesisht nga ideja se sektori privat është më efikas se ai publik, çështje kjo që mori forcë të madhe pas Tangentopoli-t. Është një argument që tashmë po humbet forcën bindëse. Pas njëzet e pesë vjet privatizimesh në të gjithë perëndimin, opinionin publik po fillon të bindet që, në disa sektorë, të kesh dikë që prodhon me efikasitet gjërat e gabuara, mund të jetë më keq sesa dikush që, megjithëse më pak efikas, ofron gjërat e duhura. Në Itali, një sërë skandalesh të sektorit privat dhe një sërë problemesh të mëdha në shërbimet publike, që ndodhën si pasojë e privatizimeve, po provokojnë një rënie të prirjes së opinionit publik për ta konsideruar sektorin privat si zgjidhje të të gjitha problemeve të ekonomisë.

Arsyeja tjetër e hezitimit për të paguar taksë më të larta është se ideja e shpenzimeve publike ka qenë e lidhur tradicionalisht me atë të rishpërndarjes së të ardhurave. Roli ekonomik i shtetit

është konceptuar, sidomos nga të majtët, si ekuilibruet i pabarazive të prodhuara nga ekonomia e tregut. Nga ky këndvështrim, ajo është parë si e aftë për të rritur tortën e begatisë ekonomike, por e paafte për t'u shpërndarë copa dinjitoze të gjitha shtresave sociale.

Por rishpërndarja tashmë e ka humbur konsensusin. Arsytet janë tri. E para është ndjesia se problemi i pabarazive nuk mund të përballohet më në shkallë kombëtare. Një botë me pak vende të pasura, të rrethuara nga një masë të varfërish gjithnjë në rritje, shpresa e vetme e të cilëve për të ndryshuar jetët e tyre është mundësia për të punuar disa vite në ndonjë vend të pasur, është një botë në të cilën imigrimi tregohet mjaft elastik ndaj mundësive ekonomike të klasës punëtore. Nga ana e tij, imigrimi e ul fort dyshtemenë e pagave.

Cilado masë rishpërndarjeje në këtë kontekst nuk është efikase, sepse rrit imigrimin dhe prandaj nuk përmirëson gjendjen e klasës punëtore. Ajo shndërrohet në një transferim burimesh tek imigrantët e rinj që, për më tepër, i tërheq ata. Bashkohem me këtë frikë; migrimet ndërkombëtare vendosin kufij të pakalueshëm ndaj mundësisë për të bërë një rishpërndarje efektive. Kjo gjë kërkon një veprim në shkallë ndërkombëtare. Një model organizimi ekonomik ndërkombëtar, që mund të garantojë një gjë të tillë, është një çështje mjaft e gjerë për t'u diskutuar në këtë libër.

Arsyeja e dytë e mungesës së interesit ndaj rishpërndarjes është humbja e kohezionit social, që vjen nga varfëria relacionale. Nëse dikush ka ndjesinë se jeton në një botë ku ka gjithnjë e më pak njerëz të gatshëm ta ndihmojnë, do të jetë gjithnjë e më e vështirë që ai të jetë i gatshëm të paguajë për të ndihmuar dikë tjetër. Refuzimi për të paguar taksa më të larta është produkt i një shoqërie të populluar nga individë të vetmuar e të frikësuar, që e kanë humbur ndjenjën e përkatësisë në një shoqëri. Erozioni i komunitetit minon bazën e shtetit social. Ai " funksionon nëse, e deri kur një vend nuk është vetëm një bashkësi individësh të

lidhur bashkë nga forca e interesave të vet" (Bruni, 2009, f. 23)

Arsyeja e tretë është se pabarazitë në të ardhura nuk janë më të vetmet që kanë peshë. Ekzistojnë edhe varfëri të tjera - varfëri kohe, relacionesh, kuptimi të mundësisë, cilësie jete - që janë shumë të rëndësishme për mirëqenien dhe që prekin një numër të madh familjesh. Këto pabarazi shpërndahen në linja shumë të ndryshme nga ato klasore, sepse janë të lidhura me brezat. Meqë varfëritë e reja nuk përkrijnë me varfërinë ekonomike, nuk ka asnjë garanci që rishpërndarja e të ardhurave të sjellë një ulje të varfërive të reja.

Për këtë arsye, ajo çka unë propozoj është diçka tjetër nga rishpërndarja e të ardhurave. Politikat relacionale synojnë një rishpërndarje të mundësive për të përmirësuar cilësinë e jetës. Për më tepër, ato synojnë një rritje përgjithshme të tyre. Politikat relacionale kanë të bëjnë me të gjithë, sepse të gjithë janë të interesuar të mos bombardohen nga publiciteti, të kenë qytete më të mira ku të jetojnë, relacione më të mira, një jetë më pak të ethshme dhe, si përfundim, një botë më njerëzore. Këto lloje politikash mundën, pra, të arrijnë konsensus më të lartë se politikat tradicionale, që synojnë rishpërndarjen e të ardhurave.

Një nga ndërlikimet më të njohura për politikën e lumturisë ka të bëjë me çështjen e mbështetjes së taksimit rishpërndarës. Sugjerimi për këtë vjen për shkak të ndikimit negativ që kanë krahasimet sociale mbi mirëqenien e krijuar nga rritja ekonomike. Sipas këtij sugjerimi, ne duhet të frenojmë vrapin drejt fitimeve konkurruese, duke reduktuar stimulimin e pabarazive në të ardhura (Layard, 2005). Por ky propozim, përveçse nuk përballon me problemin e varfërive që s'vijin nga të ardhurat, ndeshet edhe me vështirësitë për të arritur konsensusin që theksova më lart: atë lidhur me politikën e rishpërndarjes, që tradicionalisht janë të dashura për të majtën. Nëse nuk përmbysen tendencën e rritjes së mosbesimit, të vetmisë e të frikës, konsensusi ndaj politikave të rishpërndarjes ka gjasa të ulët edhe më shumë.

Pjesa e pestë
Epilog: kriza ekonomike aktuale

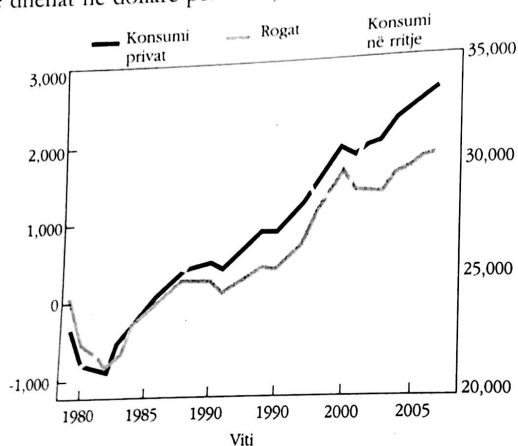
I. Krijimi i konsumatorit të tmerrshëm amerikan

1. Konsumatori i tmerrshëm amerikan

Kriza që filloi në verën e 2007-s është epilogu i natyrshëm i konsumizmit të prodhuar nga kapitalizmi NEG. Amerikani i mesëm u lëshua në dhjetëvjeçarët e fundit me një turr të jashtëzakonshëm drejt konsumit, deri në atë pikë sa u bë motori i ekonomisë botërore. Në fakt, konsumatori i tmerrshëm amerikan ka qenë blerësi kryesor i një sasive të madhe të mirash të konsumit, të prodhuara në Evropë dhe në një pjesë të madhe të Azisë, duke filluar nga produktet kineze.

E, megjithatë, rritja e pabarazive në të ardhura e ndrydhi potencialin e konsumit të ekonomisë amerikane²¹. Në një ekonomi që u ofronte përqindje fitimi në rritje atyre që ishin, tashmë, të pasur, rritja e pagave ishte relativisht e ngadaltë dhe klasa e mesme u zvogëlua në numër. Kjo do të duhej të kishte çuar në uljen e konsumit, pasi motori i konsumit masiv janë klasa e mesme dhe punëtorët e ndërmarrjeve dhe të ardhurat e tyre ishin pakësuar. Por, siç tregon fig. 6, konsumi amerikan u rrit me një ritëm më të lartë sesa rritja - e përmbajtur - e pagave.

Fig. 6 Konsumi privat rritet më shumë se rrogat (1979-2007).
Të dhënat në dollarë për familje të 1980.



Burimi: Jagannathan e të tjerë, 2009.

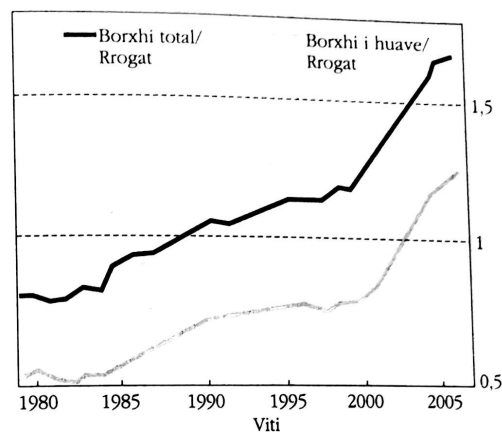
2. Borxhi i frikshëm i konsumatorit amerikan

Si ka arritur amerikani i mesëm të financojë rritjen e konsumit? Përgjigja tashmë është e njohur: duke akumuluar një borxh të stërmadh. Familjet amerikane kanë blerë shtëpi më të bukura e më të mëdha dhe të mira konsumi më të shumta sesa mund t'ia lejonin vetes. Kartat e kreditit dhe huat bankare u krijuan amerikanëve të mesëm shpenzime përtej mundësive të tyre.

Duke parë se pjesa që rritej e PBB-së u shkonte amerikanëve më të pasur dhe, për pasojë, paga e amerikanëve të mesëm rritej me ritme më të zbehta, Mr. Jones-i, amerikan i mesëm, e financonte buliminë e tij konsumiste duke u futur gjithnjë e më shumë në borxhe. Kësisoj, borxhi i familjeve amerikane u rrit shumë më shpejt sesa pagat. Kjo shkaktoi, në më pak se tridhjetë vjet, më shumë se dyfishimin e raportit midis borxhit total dhe pagave.

250

Fig. 7. Raporti midis borxhit të familjeve amerikane (për hua dhe në total) dhe rrogave të tyre.



Burimi: Jagannathan e të tjerë, 2009.

Ky borxh i stërmadh privat është në themel të krizës amerikane që filloi në verën e vitin 2007, me pamundësinë për të paguar kreditë sub-prime. Në fakt, gjithë të tjerat, kolapsi i sistemit financiar amerikan, molepsja e shpejtë e pjesës tjetër të botës, *credit crunch*-i, kanë të bëjnë, - siç do ta shohim, - me përhapjen e një sëmundjeje që e ka origjinën te borxhi i konsumatorëve amerikanë.

Prandaj, për të kuptuar krizën, duhet të fillojmë nga shpjegimi i ekzistencës së këtij borxhi. Ekzistenca e tij nuk është qartësisht e shpjegueshme, pikërisht sepse, siç e pamë, është e motivuar nga rendja e pandërprerë pas konsumit. Duhet të kemi parasysh se po flasim për konsumatorin më të pasur në botë dhe jo për një popullsi që është nën peshën e nevojave bazike të pashmangshme. Nuk është e qartë, pra, pse konsumatorët më të mëdhenj të botës marrin hua për të financuar shpenzime jashtë

mundësive të tyre. Dhe kjo bëhet edhe më e pagartë në praninë e shysave të fuqishme për të përmbajtur konsumin, të shkaktuara nga rritja e pabarazive. Konsumatorë që të pakën në dukje janë mjaft në gjendje, mund t'ia lejojnë vetes që të mos risin shpenzimet e tyre në momentin që forca të mëdha shtyjnë miliona familje drejt uljes së fuqisë blerëse.

Pra, çfarë i ka shtyrë konsumatorët më të mëdhenj të botës të merrnin hua për të blerë edhe më shumë nga ç'mund të blinin pa hyrë në borxhe? Çfarë i ka shtyrë amerikanët të akumulojnë një borxh gjigant për të financuar shpenzimet e tyre, ndonëse ishin edhe më parë më të pasurit në botë? Për të shpjeguar krizën aktuale, gjeja e parë që duhet të shpjegojmë është bulimia e konsumit në një ekonomi të pasur.

Një shpjegim mjaft i përhapur e vë theksin te bollëku i jashtëzakonshëm i kredive me kosto të ulët që ekzistonte në Amerikë.

Por kjo nuk mjafton për të shpjeguar pse amerikanët i mesëm hyri aq shumë në borxhe. Fakti që ofrohet kredi me lehtësi, nuk është një kusht i mjaftueshëm për ta blerë atë. Edhe pse kushton pak, paratë gjithsesi duhen kthyer. Me terma më teknikë: oferta e bollshme e kreditit nuk shpjegon kërkesën e bollshme për kredi. Akoma më pak ky shpjegim na flet për atë se pse kërkesa e kreditit u motivua nga nevoja për konsum. Përgjigja ime ndaj kësaj pyetjeje gjendet në kapituj e mëparshëm dhe është ajo se ky borxh është rezultat i shtytjes së frikshme të strukturës socio-ekonomike dhe të kulturës amerikane drejt konsumit.

3. Shpërthimi i kapitalizmit NEG

Përse kriza amerikane ka molepsur botën?

Kur filloi kriza në 2007-n, sistemi financiar amerikan kishte shumë borxhe në të gjithë botën. Në erën e re të lirisë ndërkombëtare të lëvizjes së kapitaleve, - që pasoi rrëzimin e

Bretton Woods-it në vitet gjatshëdhjetë, - kapitalët e botës ishin drejtuar sigurisht drejt vendeve më të zhvilluara e tregjeve financiare më të mëdha, pra, drejt Shteteve të Bashkuara. Wall Street u përmyt nga kapitalët e të gjithë botës, duke u kthyer në një Mekë.

Nëse vendet e ndryshme do të ishin të ngjashme, mobiliteti ndërkombëtar do t'i shpërndante kapitalët pak a shumë gjithandej. Por, në një botë ku ekziston një vend që konsiderohet shumë më i besueshëm se të tjerët dhe që është i pajisur me një sistem financiar shumë të gjërë, sistemi financiar i globalizuar merr pamjen e financuesit të atij vendi.

Ky lum parash i derdhur në Shtetet e Bashkuara u kanalizua gjithnjë e më shumë, mbi të gjitha në dhjetë vitet e fundit, drejt financimit të kredisë për amerikanin e mesëm. Pra, ishte fluksi i jashtëzakonshëm i kapitaleve drejt Amerikës, që financonte kreditin e lehtë të familjeve amerikane. Praktikisht, sistemi financiar amerikan financonte kreditin që i lejonte amerikanit të mesëm të merre hua të mëdha nga kapitali botëror.

Duke qenë se familjet amerikane përdornin kredinë, për të zgjeruar shpenzimet e tyre për konsumin, bota e tërë ishte duke financuar konsumin amerikan. Në çfarë mënyre?

Përgjigja është bërë e njohur me etiketën e "titujve toksikë". Bëhet fjalë për tituj që janë krijuar duke regjistruar huat amerikane, duke i ndarë ato në mënyrë të tillë që të përziejshin borxhet e mira me ato të këqija. Rezultati është fshehja e rezikut të falimentimit.

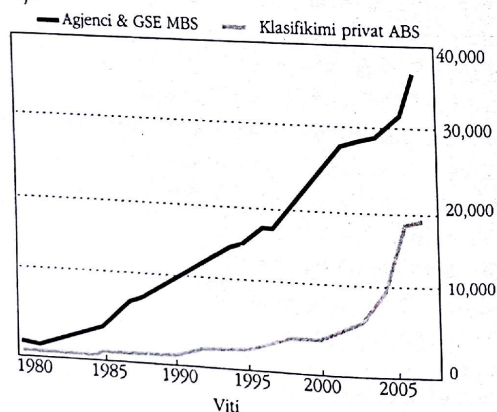
Këto mrekulli, të shpikura nga inxhinieria bankare, u shitën në të gjithë botën, që u mbush kështu me tituj toksikë. Fig. 8 ilustron rritjen marramendëse të vëllimit të titujve toksikë në huat amerikane në tridhjetë vitet e fundit.

Kështu pra, sistemi financiar global i ndërtuar në dhjetëvjeçarët e fundit mbështetej në dy karakteristika: ai krijoi një kërkesë të madhe botërore titujsh amerikanë, sepse tregjet

patën besim te mundësia e Shteteve të Bashkuara për të paguar dhe, gjithashtu, krijoi një ofertë të fuqishme titujsh amerikanë, nëpërmjet inxhinierisë financiare të huave të amerikanëve.

Kështu, Wall Street arriti të thithte një pjesë të madhe të kapitalit botëror dhe, ç'është më e keqja, të Botës së Tretë. Të pasurit e vendeve të varfra i tërhoqën kapitalet prej vendeve që kishin më shumë nevojë, për t'i depozituar ato në vendin më të pasur të botës. Në këtë mënyrë, pabarazia e skajshme midis vendeve të botës, për sa i përket besueshmërisë dhe përmasave të tregjeve financiare, përfundoi në financimin e konsumit të vendit që konsumonte më shumë. Wall Street u bë vendi ku hynë në kontakt gatishmëria e gjithë botës për të financuar amerikanët dhe gatishmëria e konsumatorit të tmerrshëm amerikan për të marrë kredi. Në këtë mënyrë, Uoll-Striti u shndërrua në rripin e transmissioinit të botës së borxhit gjigant që po akumulonin amerikanët.

Fig. 8. Rritja e dy tipave të titujve toksikë amerikanë, në dollarë për familje.



Burimi: Jagannathan e të tjerë, 2009.

Eksportimi i krizës: credit crunch

Duke filluar nga pamundësia e shlyerjes së kredive *sub-prime*, të cilësisë më të keqe, kriza u shtri në të gjithë sistemin financiar amerikan, duke shkaktuar një sërë falimentimesh të bankave të mëdha dhe të sigurimeve. Me një fjalë, amerikanët nuk paguajnë më. Kjo i shtie dridhmën sistemit financiar botëror. Rritja e menjëhershme e koeficienteve të interesit ndërbankar krijon një atmosferë dyshuese midis bankave të botës, kush më shumë e kush më pak të mbushura me tituj toksikë amerikanë. Bankat kanë frikë gjendjen e falimentimit të bankave të tjera dhe nuk japin më hua, veçse me interesa të lartë. Kredit zvogëlohet, deri në atë që quhet *credit crunch*. Kufizimi i kreditit krijon kolapsin financiar të ekonomisë reale. Jemi në rënje ekonomike.

Në këtë mënyrë, kriza amerikane iu transmetua botës. Sepse e gjithë bota kishte, kush më shumë e kush më pak, tituj borxhi të familjeve amerikane dhe arsyeja është se shumti i këtyre titujve kishte ardhur si pasojë e këtij borxhi. Dhe kishte ardhur në një mënyrë të tillë, që nuk lejonte më njohjen e cilësisë së titujve, domethënë nivelin e tyre të riskut.

Kur dhelpprat kanë në dorë çelësat e pularisë

Që prej fillimit të mijëvjeçarit të ri, ekonomia amerikane po tronditet nga krizat, të cilat nxjerrin në pah mashtrime dhe dallavere të mëdha. Kapitalizmi amerikan është tronditur nga një krizë besueshmërie e sistemit. Është një krizë besimi, ligjshmërie, vlerash, etike biznesi dhe ndjenje përgjegjësie. Modeli amerikan duket si një xhungël ku lejohet gjithçka. Titujt toksikë, epiqendër e krizës aktuale, nuk janë veçse episodi i fundit i një kapitalizmi krejtësisht toksik.

Ky përshkallëzim falimentimesh kriminale është vepër personash shumë të pasur e të shkathët, që bëjnë pjesë në elitën e menaxherëve të kapitalizmit amerikan. Faktet më të rëndësishme të krizës, ashtu sikurse edhe detaje të saj, tregojnë

që këta individë kanë një sjellje që karakterizohet nga një lakmi e ethshme dhe nga mungesa e çdo lloji etike.

Kjo epokë u përrua nga një sërë falimentimesh të ndërmarrjeve të mëdha amerikane, si Enron-i, WorldCom-i etj., që e paraprinë krizën disa vjet. Pastaj vazhdoi me skandale të çdo lloji, gjithnjë e në rritje. Deri dhe ankandet e "Bot"-eve amerikane ishin të manipuluar.

Skandale të këtij lloji janë mjaft të dukshme edhe në krizën aktuale. Të gjithë menaxherët e dinin se, me pretekstin që po ndanin risqet, secili prej tyre kishte futur fëlliqësira, që vetëm në pamjen e parë dukeshin si tituj.

Një rol të veçantë ka luajtur sjellja e shumë prej atyre që kishin veshur rrobën e "arbitrit". Madoff-i, presidenti i Nasdaq-ut, agjencisë së kontrollit të tregut të titujve teknologjikë, në fillim të viteve '90 ka bërë një dallaver prej më shumë se 65 miliardë dollarësh. Ky është vetëm episodi i fundit i një sërë episodesh që hedhin dritë mbi besueshmërinë e arbitrave, duke filluar që nga skandali i kontrollorëve të llogarive dhe të agjencive vlerësuese të riskut (rating), që kishin si detyrë të verifikonin besueshmërinë e llogarive dhe të titujve të ndërmarrjeve si Enron, WorldCom etj. Këto ndërmarrje ishin në prag të falimentimit, kurse faktikisht, u vlerësuan si me perspektiva mjaft të mira.

Agjencitë e vlerësimit financiar, d.m.th. kompanitë e mëdha multinacionale që vlerësojnë besueshmërinë e titujve dhe që kanë një ndikim të madh mbi tregun, kanë luajtur një rol themelor në nënvlerësimin e riskut të titujve toksikë, të vlerësuar sistematikisht si tituj tejet të besueshëm. Kriza aktuale tregon përsëri e brutalisht se t'u besosh arbitrave të tillë, është njësoj si t'u dorëzosh dhelprave çelësat e pularisë.

Këto fenomene tregojnë se as edhe një sistem ekonomik si kapitalizmi, - i bazuar mbi interesin personal - nuk mund të funksionojë pa një bazë etike. Asnjë inxhinieri institucionale, sado e sofistikuar, nuk mund t'i orientojë zgjedhjet e bazuara

tek interesi personal në drejtim të një situate të dëshirueshme nga pikëpamja sociale, në qoftë se ato kryhen nga individë sa gjenialë, aq edhe të pa skrupull. Ata do të gjejnë gjithnjë vrima në legjislacion, në organizimin e ndërmarrjeve dhe në sistemin e stimujve, nëpërmjet të cilave të futin veprimin e tyre oportunist, me një pangopësi që prek caqet e ligjit e që i çon në zgjedhje private, të zhveshura nga çdo ndjenjë përgjegjësie. Për shembull, asnjë projekt institucional nuk mund të zgjidhë përfundimisht konfliktet e stërmëdha të interesit, që qëndrojnë në themel të sjelljeve skandaloze të agjencive të vlerësimit të riskut. Vetëm ndjenja e përgjegjësisë mund t'u vërë fre këtyre stimujve perversë. Por, që kjo të ekzistojë, ajo duhet të jetë e pranishme në shpirtin e individëve të ngarkuar për të marrë vendime ekonomike themelore për miliona njerëz. Ndërsa personat që përzgjedh sistemi për marrjen e këtyre vendimeve janë pikërisht ata që janë tërësisht të zhveshur nga një bazë etike. Me fjalë të tjera, këto kriza kanë në qendër problemin e stërmadh të përzgjedhjes së klasës drejtuese.

Ky argument është i ndryshëm nga ai - që aktualisht propozohet shpesh - mbi nevojën që klasa politike dhe, më përgjithësisht, të gjithë aktorët ekonomikë të kenë sjellje më etike. Është iluzore të mendosh se e njëjta klasë drejtuese mund të ndryshojë sjellje, duke u bërë më e përgjegjshme. *Këta njerëz duhet të zëvendësohen me njerëz më të mirë.*

Çështja që unë ngre është përzgjedhja e atyre që marrin vendimet. Individë më të mirë ka me bollëk në shoqëri apo në ndërmarrje, por ata kanë tendencën të mos bëjnë karrierë dhe, për këtë arsye, të mos zënë vendet ku merren vendimet e rëndësishme. Duhet të ndryshojmë mekanizmat e seleksionimit të klasës drejtuese ekonomike, duke filluar nga personeli i ndërmarrjeve të mëdha. Duke filluar që nga testet e sjelljes, të cilave u nënshtrohen kandidatët në momentin e marrjes në punë, një përzierje personaliteti konkurrues, intelekti dhe karrierizmi, dominojnë shpesh kriteret e

seleksionimit, njësoj si dhe kultura e ndërmarrjeve. Praktikisht jemi duke seleksionuar dhe formuar talente të oportunizmit. Këto kritere duhet t'i lënë vendin një seleksionimi që synon individë me motivime të brendshme dhe me ndjeshmëri etike. Padyshim, mund të bëhet mjaft në këtë drejtim.

Ndërsa bota e kompanive të mëdha shpesh dominohet nga individë të cilët i konsiderojnë skrupujt etikë si pengesa të bezdisshme e deri si defekte, ose nga individë që, nëse i kanë ata, i propozin për hir të karrierës, për të rënë, me gjasë, në kriza të thella personale kur, pasi kanë arritur njëfarë moshe, kthejnë kokën prapa, për të parë shkretëtirën që kanë kontribuar për ta krijuar.

4. Çfarë duhet të bëjmë?

Kriza në të cilën ndodhemi është efekt i kombinimit mjaft të rrezikshëm të dy faktorëve: gatishmëria e një populli që të jetojë përtej mundësive të veta dhe gatishmëria e pjesës tjetër të botës për t'i dhënë mundësinë që ta realizojë.

Mund të ngrihet pyetja se çfarë e ka shtyrë botën të vërë bast - duke dhënë hua - për një vend që kalon një krizë të thellë sociale. Ka mjaft përgjigje të mundshme për këtë, por cilado qoftë ajo, e vërteta është se besimi i botës tek aftësia e amerikanëve për të paguar ishte i pabazuar.

Mesazhi që sjell shpërthimi aktual i kapitalizmit NEG është i mëposhtmi: konkurrencë e tepruar, konsumizëm i tepruar, pabarazi e tepruar, financa të tepruara, shumë ujçër, shumë pak rregulla e, për më tepër, të gabuara. Një ekonomi nuk mund të mbështetet vetëm mbi lakminë. **Græd**

Kjo krizë na mëson që rritje të tejzgjatura të PBB-së mund të jenë prologu i krizave, nëse këto shkaktohen nga mekanizmat e tipit NEG. Dhe mund të çojnë në një molepsje botërore, nëse shoqërohen me një inxhinieri financiare të dyshimtë, të bashkuar me aftësinë për të tërhequr kapitale nga bota. Paaftësia për t'u

mbështetur tek arbitra të besueshëm ka luajtur një rol kyç në amplifikimin e potencialeve negative që fshiheshin në këta mekanizma.

Si të bëjmë që e gjitha kjo të mos përsëritet më? Pikë së pari, duhet të evitojmë mekanizmat e tipit NEG. Propozimi im është programi i reformave ekonomike e sociale, i përmbledhur në pjesën e katërt, i konceptuar si një kundërhelm ndaj kapitalizmit NEG.

Gjithashtu, duhet të ndryshojmë rregullat financiare globale. Po përmbledh problemin. Karakteristikat e sistemit financiar ndërkombëtar të ndërtuar në dhjetëvjeçarët e fundit, që kanë mundësuar grumbullimin e rreziqeve të krizës janë tri. E para është përmbytja e botës nga titujt toksikë. Këto derivate kanë marrë një impuls të fuqishëm nga ndryshimet në legjislacion.

Dy të tjerat janë: liria ndërkombëtare e lëvizjes së kapitalit dhe çrregullimi financiar. Ky i fundit ka krijuar një botë në të cilën të gjithë tipat e institucioneve financiare mund të blejnë e të shesin të gjitha llojet e produkteve financiare.

Ajo që ka shkaktuar eksportimin e krizës nga Amerika në botë është një inxhinieri financiare jo transparente, e dhënë drejt kozmetikës së riskut, bashkuar me prirjen e të gjithë botës për t'i besuar Amerikës. Për dhjetëvjeçarë të tërë, Wall Street ka thithur kapitalet e botës, duke ushqyer borxhin e amerikanëve. Por, me krizën e parë të falimentimit (të paaftësisë për të paguar) të debitorit të madh, dimensionet e stërmëdha të borxhit dhe paqartësia e titujve të tij, e kanë rrënuar sistemin financiar botëror.

Një sistem financiar global i këtij lloji është mjaft i ndjeshëm ndaj krizave të falimentimit, - qoftë edhe kur janë të kufizuara - por të vendosura në zemrën e debitorit kryesor. Sepse, kur risku i falimentimit amerikan përhapet në mënyrë të padallueshme mbi të gjithë sistemin financiar botëror, paaftësia për të paguar e pak amerikanëve mund të shndërrohet në paaftësi të një shumice. Kriza të vogla falimentimi mund të shndërrohen në

kriza ndërkombëtare dhe, kështu, në rënie të mëdha ekonomike.

Nuk arrij të imagjinoj zgjidhje efikase të tjera nga anulimi i ndryshimeve legjislativë që bëjnë të mundur regjistrimin jo transparent të borxhit amerikan, kufizimi i spekulimeve, duke rregulluar tregun në mënyrë që të segmentohet, si dhe kufizimi i mobilitetit ndërkombëtar të kapitaleve financiare.

Pikëpamjet e mia nuk nënkuptojnë një kundërshtim të parimit të mobilitetit të kapitalit. Çështja qëndron tek efekti i tij në një botë ku ekziston një shtet që konsiderohet shumë më i besueshëm se të tjerët dhe që është i pajisur me një treg financiar mjaft të gjerë.

A mund të përsëritet kjo krizë në të ardhmen në mungesë të këtyre ndryshimeve? Edhe sikur besueshmëria financiare amerikane të konsiderohet e komprometuar për një kohë shumë të gjatë, bota do të mbetet për mjaft kohë e pabarabartë dhe dikush tjetër do të zinte vendin e Shteteve të Bashkuara në majë të klasifikimeve ndërkombëtare të besueshmërisë. Pra, edhe nëse besueshmëria e protagonistit kryesor do të ndryshonte, spektakli i Grand Guignol-it financiar në të cilin po marrim pjesë, mund të përsëritet.

Por a janë të realizueshme ndryshimet e nevojshme? A mund të formohet vullneti politik i nevojshëm për të ndërmarrë këto reforma në ato vende që kanë forcën për t'i promovuar? Duke pasur parasysh rëndësinë e Shteteve të Bashkuara, për t'iu përgjigjur kësaj pyetjeje, duhet të shohim, para së gjithash, brenda tyre.

5. Obama

Ky kuadër sjellësh të papërgjegjshme të perandorisë, naiviteti të vartësve të saj dhe verbërie të arbitrave, – që të tre të papërgjegjshëm, – përvijon një krizë të thellë. Vartësit, pas një zgjimi të dhimbshëm, do ta ridimensionojnë katërçipërisht besimin e tyre te perandoria. E reja ngushëlluese është se edhe ajo vetë po tregon shenja zgjimi.

Fitorja e Obamës në zgjedhjet presidenciale lindi nga vetëdija e shumicës së amerikanëve se është e nevojshme të ndërrohet rrugë. Ajo shpreh edhe një version të ëndrrës amerikane, të ndryshëm nga ai që ishte në modë në dhjetëvjeçarët e fundit. Ky version përfshin pjesëmarrjen e qytetarëve. Në fakt, fushata elektorale e Obamës u dallua për një lëvizje të jashtëzakonshme aktivistësh dhe vullnetarësh. Për shembull, mbledhja e fondeve që vinin nga donacione të vogla të simpatizantëve arriti përmasa të papara ndonjëherë dhe pati një peshë vendimtare në fushatën elektorale.

Ka mundësi që Obama të ketë ide të qarta se si t'i përballojë problemet e stërmëdha që e presin: kriza ekonomike, sociale e mjedisore, një sistem financiar që ka nevojë të ristrukturohet tërësisht, tensionet e një bote ku tendencat ndaj multipolarizimit do të rriten pas kësaj krize.

Por se sa do të arrijë Obama ta kthejë këtë shtytje në vendime, është një çështje që kapërcen aftësitë dhe bindjet e tij. Problemi nuk është se çfarë do të bëjë Obama, por se çfarë do t'i lejojë atij sistemi politik amerikan.

Problemi qëndron te postdemokracia. Varësia e institucioneve politike amerikane nga interesat e *corporations* të mëdha, i bën ato të paafta për t'i krijuar presidentit mundësinë që të marrë vendime të drejta apo, gjithsesi, ato në të cilat ai beson. Interesat që duhet të godasë Obama për të zgjidhur vërtet diçka, janë shumë të mëdhenj. Janë interesa të aftë për të ndikuar fushata mediatike që do të mund ta shkatërronin imazhin e presidentit. Dhe mund të bëjnë, madje, edhe më keq: të ndërpresin financimet ndaj Partisë Demokratike dhe shpenzimet për fushatën e ardhshme presidenciale.

Al Gore-i na ka shpjeguar pse ky risk është kaq kushtëzues. Gore-i ishte një kandidat i mirë për Partinë Demokratike në zgjedhjet që më pas i fitoi Obama. Përveç se ishte zëvendëspresidenti i Clinton-it dhe ish-presidenti i ardhshëm i

Amerikës²², ishte bërë mbi të gjitha një ambientalist mjaft aktiv dhe popullor. Megjithëse i bënë shumë presion, ai refuzoi të kandidonte, duke shpjeguar që mendonte se mund të bënte më shumë për atë që ai besonte duke mbetur në pozicionin që kishte, sesa duke u bërë president. Në fakt Gore-i shpjegon se një president ka hapësira manovrimi shumë më të ngushta, pasi politika amerikane është e kushtëzuar nga problemi i financimeve. Për të fituar garën për presidencë, është e nevojshme që ato të disponohen me bollëk, duke pasur parasysh kostot e fushatës elektorale. Problemi lidhet edhe me mandatin e parë presidencial, që udhëhiqet nga nevoja për një fitore të dytë. Pjesa më e madhe e financimeve ndaj partive vjen nga kompanitë e mëdha. Prandaj, nëse një kandidat dëshiron të fitojë e të rifitojë, disa interesa duhet të mbeten të paprekshëm.

Obama do të pësojë presione mjaft të mëdha. Ai nuk do t'i ketë duart e lira. Ka ardhur koha të kuptojmë që nuk është çështja vetëm të personat, por është forma aktuale e demokracisë që nuk funksionon.

Kushtëzimet që mund të pësojë Obama janë shfaqur qartë në tentativat e shumta për të rregulluar tregjet financiare pas shpërthimit të krizës. Këto tentativa, të stimuluar nga qeveritë evropiane, janë frenuar gjithnjë nga kundërshtimet e administratës Obama. Ky tension midis tentativave rregulluese evropiane dhe bindjeve liberale amerikane ka si episodin e tij më të bujshëm refuzimin e ministrit të Thesarit Amerikan ndaj propozimit të kryeministrit Britanik Gordon Brown (G 20 i nëntorit 2009) për të taksuar lëvizjet spekulative ndërkombëtare të kapitalit.

Ky episod nxjerr në pah mundësinë e ndryshimit që përmbajnë ngjarjet aktuale. Në fakt, Brown-i bëri diçka që deri dy vite më

parë ishte e paimagjinueshme: ai bëri të vetat propozimet e lëvizjes no-global, taksimin e lëvizjeve ndërkombëtare të kapitaleve spekulative, i njohur si Tobin tax. Episodi ka një rëndësi të madhe, pasi tregon se kriza aktuale ka nxjerrë në pah që lëvizja no-global, shpesh e emërtuar si ekstremiste, kishte propozime që tashmë na duken më të kuptueshme sesa ato të "konsensusit të Uashingtonit", të njerëzve të rëndësishëm të klasës drejtuese botërore.

Është shumë domethënëse që midis këtyre njerëzve bën pjesë Gordon Brown-i. Në fillimet e krizës shumëkush parashikonte që Londra do të kundërshtonte çdo tentativë për të ulur peshën e sistemit financiar në ekonomi, duke qenë se sistemi financiar - në të cilin nxirren fitime dhe të ardhura të stërmëdha - është sektori i parë i ekonomisë britanike. Ndërsa kjo krizë, mjaft e mprehtë në Britani, ka gjasa t'i ketë sugjeruar Gordon Brown-it që interesat e sektorit financiar britanik nuk përputhen me ato të britanikëve.

Obama nuk arriti në të njëjtat përfundime, çka mund të jetë një tregues i sëmundjes së rëndë të demokracisë amerikane. Pushteti i stërmadh i financës amerikane mund ta ketë shtyrë atë të mos pranojë këshillat evropiane.

Obama po godet që tani interesat e mëdha me reformën e tij shëndetësore dhe me një politikë të jashtme që premtonte se do të jetë më pak agresive se ajo e Bushit. Natyrisht, kjo nuk u pëlqen atyre interesave të mëdha industriale që gjallojnë rrotull luftërave amerikane. Ndoshta Obama nuk mundet t'ia lejojë vetes kurrësi të armiqësohet edhe me financën e gjithëpushtetshme amerikane.

Këto lloje problemesh janë ato kryesoret që duhen përballuar për të realizuar ndryshimin e sistemit financiar botëror. Siç shprehet përmbledhtazi një funksionar i lartë i administratës Clinton: "Problemi nuk është se *corporations* e mëdha nuk e respektojnë ligjin; problemi është se ato e bëjnë ligjin".

²² Kështu vetëshpallet ironikisht Al Gore-i, duke iu referuar zgjedhjeve që "ia mori nga duart" Xhorxh Bushi, në 2000-shin.

Pjesa e gjashtë
Dhe tani lajmet e mira:
shoqëria relacionale mund të ndërtohet

Forca e reflektimit është e padukshme, si
ajo e farës nga e cila rritet një pemë e madhe.
Por nga ajo e kanë origjinën ndryshimet e
dukshme në jetë

Lev Tolstoj

I. Pjesë të një realiteti të mundshëm

1. *Utopi apo realitet?*

A është i realizueshëm projekti i shoqërisë relacionale i përmbledhur në këtë libër, apo ndoshta i përket utopisë, njëres prej atyre botëve të dëshirueshme, por jo të realizueshme? Përgjigjja ime ndaj këtyre pyetjeve është se ekzistojnë shembuj realizimi të të gjitha propozimeve të mia, të shpërndarë në pjesë të ndryshme të botës. Prandaj tani ka ardhur momenti që ta lëmë mënjanë kuadrin e zymtë që pikturoam deri tani, të ndërtuar me rrugë të gabuara, me shembuj negativë, me imitime të verbra dhe mendjembyllura. Tani ka ardhur momenti i shembujve pozitivë; ata ekzistojnë, madje me bollëk, funksionojnë dhe ilustronë konkretësinë e asaj që propozoj.

Ai që në fakt mungon, është realizimi në kompleks i shoqërisë relacionale. Për momentin nuk ekziston asnjë shtet apo komunitet që ta mbështesë të gjithë organizimin e tij në objektivat relacionale. Me fjalë të tjera, ndërkohë që eksperimentet e suksesshme bëjnë në sektorë të ndryshëm të jetës ekonomike dhe sociale, ato ende nuk janë kompozuar në një projekt koherent shoqërie relacionale. Problemi është kulturor. Vetëm tani po formohet një kulturë e aftë për të kuptuar fijen që lidh pjesët e ndryshme të një realiteti të mundshëm dhe

që mund t'i integrojë ato në një projekt relacional kompleks. Ky libër synon të jetë një kontribut në formimin e kësaj kulture.

2. Ndërmarrje e mundshme

Ekzistojnë shembuj mjaft të njohur ndërmarrjesh shumë të suksesshme, që dëshmojnë se propozimet e mia janë të mundshme. Në Francë ekziston një debat i gjerë publik mbi problemet e keqenies për shkak të punës. Ky debat lindi nga ngjarje të rënda të kronikës, siç ishte epidemia e vetëvrasjeve në vitet e fundit në Telecom France. Ato qenë efekti anësor i njërit prej shumë "ristrukturimeve" që godasin herë pas here ndërmarrjet e mëdha të perëndimit dhe që konkretizohen me ashpërsimin e kontroleve, me pagesat stimuluese, me hierarkinë, konkurrencën e brendshme dhe praktikatat fyese për personelin. Vetëvrasjet në Telecom ishin vetëm maja e ajsbergut e një epidemie keqenieje (dhe vetëvrasjesh), që kanë ndodhur edhe në shumë ndërmarrje të tjera të përfshira në procesin e rristrukturimeve. Debatu pati meritën se nxori në pah që në Francë ekzistojnë edhe mjaft shembuj pozitivë, përveç atyre negativë. Në fakt, atje ka ndërmarrje që përfaqëojnë një filozofi dhe praktika të tjera për organizimin e punës.

Në vijim, do të sjell dy shembuj mjaft të njohur të këtyre praktikave, me prejardhje nga Italia dhe Amerika: Olivetti dhe Google. Këto janë dy raste në të cilat kultura e punës, organizimi i saj e deri dhe ajo e hapësirave fizike, mbështeten mbi vetëdijen e plotë se një punonjës i kënaqur prej punës së tij është më shumë e jo më pak produktiv dhe se motivimet e brendshme në punë janë të rëndësishme. Nuk është rastësi që plotësimi i nevojave relacionale, shprehja e vetvetes apo autonomia, janë qendrore në projektet e këtyre ndërmarrjeve.

Këto dy përvoja zhvillohen në vende, epoka, sektorë të ekonomisë dhe realitete sociale e prodhuese të ndryshme, por

elementet e përbashkëta janë tejet të forta: kufizimi i hierarkisë, organizimi i punës në grup, me synimin që t'i bëjë grupet e vogla të punonjësve plotësisht përgjegjëse për punën e tyre, reduktimi i barrierave midis punës dhe jetës jashtë punës, cilësia e relacioneve, theksi mbi bashkëpunimin dhe jo mbi konkurrencën midis punonjësve, vëmendja ndaj arkitekturës, ndaj cilësisë së hapësirave, ndaj funksionit të tyre relacional, ndaj cilësisë së kohës së kaluar në punë, ndaj respektimit të ritmeve të personave dhe nevojave të tyre vetjake.

Ndërkohë, pra, që pjesë të rëndësishme të realitetit të ndërmarrjeve shkojnë në një drejtim tjetër, fakultetet e ekonomisë vazhdojnë të prodhojnë menaxherë të rritur në ungjillin e stresimit të vetes së tyre dhe të punonjësve. Ndoshta ngase janë të bindur se, siç thotë një menaxher mjaft i njohur, "një menaxher i mirë duhet të jetë një pleh". Sintetizim më efikas e arsyes pse njerëzit në Telecom France vrasin veten, na jepet, ndoshta, nga ndjeshmëria njerëzore e vetë kryemenaxherit të saj, që ka deklaruar se "duhet t'i japim fund kësaj mode të vetëvrasjeve". Krenkosjet triumfuese të rristrukturimeve mbi malet e keqenies njerëzore dhe produktive flasin për një vonesë të kulturës dhe të formimit menaxherial, që është një nga mishërimet më efikase të parimit: "nëse ka një kontrast midis teorisë dhe realitetit, atëherë me keq për realitetin".

Olivetti

Olivetti ka qenë një nga markat italiane më të famshme dhe më jetëgjata në botë për produktet elektronike dhe makineritë për zyra. Organizimi dhe informatizimi i shumë zyrave, publike a private, në Itali e jashtë saj, u shoqëruan për mjaft kohë nga logoja e shtëpisë së Ivrea-s, suksesi dhe zhvillimi i pandërprerë i së cilës kanë zgjatur për më shumë se tridhjetë vjet, duke kapërcyer vështirësitë e Luftës së Dytë Botërore e duke u dhënë punë mijëra njerëzve në të gjithë botën.

Ky sukses është i lidhur me emrin e Adriano Olivetti-t. Ai u

bë drejtor nga fundi i viteve njëzet. Nën shtysën e tij, Olivetti, e lindur në fillimet e shekullit XX si një ndërmarrje e vogël artizanale, eksperimentoi një riorganizim rrënjësor, që e çoi drejt një rritjeje të shpejtë dhe mahnitëse. Në vitin 1929 përuroi filialin e saj të parë prodhues jashtë shtetit, në Spanjë, e ndjekur menjëherë nga stabilimente të tjera në Glasgou, në Buenos-Ajres, në Rio-de- Zhaneiro e në Johanesburg. Në fund të viteve tridhjetë, 51% e tregut italian ishte i mbuluar nga Olivetti dhe rreth 33% e prodhimit ishte destinuar për eksport. Njëzet vite më vonë, ndërsa Italia filloi të lëvizë me Vespa, Olivetti ishte ndërmarrja e parë e sektorit, për sa i përket numrit të të punësuarve, xhiros dhe prodhimit. Ajo do të konkurronte si e barabartë me marka të tjera të famshme ndërkombëtare, deri në gjysmën e parë të vitit nëntëdhjetë. Në pak më shumë se një dhjetëvjeçar, pas Luftës së Dytë Botërore, produktiviteti i ndërmarrjes u rrit me 500% dhe vëllimi i shitjeve me 1300%.

Përvoja e Olivetti-t tregon qartësisht se suksesi i një ndërmarrjeje mund të mbështetet në një mënyrë tjetër përjetimi të mjedisit në të cilin punohet dhe të relacioneve midis personave në të. Në qendër të reformave të ndërmarrja nga Adriano Olivetti në kompaninë e të aut qëndronte bindja se "fabrika nuk është thjesht një instrument për të krijuar fitime për aksionistët, por një mjet ngritjeje shpirtërore dhe materiale të njeriut; ajo ka tendencën të vendoset në qendër të territorit dhe të shoqërisë në të cilën vepron, duke luajtur rolin e frymëzueses e të nxitëses së rritjes materiale dhe shpirtërore të njerëzve që bëjnë pjesë në të, për të qenë, pra, një vektor progresi dhe civilizimi". Mirëqenia e punonjësve, qoftë brenda, qoftë jashtë fabrikës, duhet të jetë, kështu, në qendër të vëmendjes së sipërmarrësit dhe ky është kriteri që duhet të përshkojë tërë organizimin e punës.

Në veçanti, parimet kyçe që frymëzonin reformat e ndërmarrja të drejtorit të ri, duke filluar nga fundi i viteve njëzet, ishin: 1) qëllimi i ndërmarrjes nuk është vetëm fitimi dhe se është e

nevojshme që ky të investohet sërish, për të mirën e komunitetit; 2) produktiviteti i punonjësit duhet të arrihet jo nëpërmjet shfrytëzimit të egër dhe tjetërsimit të tij, por duke e vënë atë në kushte që të japë sa më shumë. Punonjësi është, para së gjithash, një njeri, një shtetas që jeton dhe që ka hedhur rrënjë në një territor: ekziston një sistem kompleks relacionesh njerëzore, sociale e infrastrukturore midis territorit dhe sistemit industrial ku ai vepron, i cili duhet të merret parasysh 3) punonjësi duhet të jetë i motivuar së brendshmi, për të dhënë sa më shumë.

Suksesi i pabesueshëm i kompanisë Ivrea mbështetet tërësisht mbi një riorganizim të thellë të punës dhe mbi një sërë rinovimesh të frymëzuara nga këto parime.

Së pari, u riorganizuan mënyrat e punës: nga linjat e montazhit u kalua te të ashtuquajturit "ishuj", në të cilët grupe punëtorësh të specializuar mund të montonin, të kontrollonin dhe të riparonin një produkt të përfunduar apo pjesë të tij; rëndësi e veçantë iu dha bukurisë estetike të mjediseve në të cilat punëtorët punonin, jetonin dhe formoheshin. Të njëjtat ofiçina iu nënshtruan një ristrukturimi thelbësor, duke u pajisur me vetrata të mëdha, me qëllim që ta lejonin punëtorin të kishte kontakt me botën e jashtme. Pikëpamja e Olivetti-t ishte që punëtorët, që shpesh vinin nga mjedisi agrar, duhet të vazhdonin të ndiheshin në kontakt me natyrën dhe ta ndjenin veten si pjesë e peizazhit edhe gjatë kohës që kalonin në fabrikë.

Nëse mirëqenia e punonjësve në vendin e punës ishte kryesore për kompaninë, jo më pak të rëndësishme ishin motivimet: të shkoje në punë nuk do të thoshte të dilje jashtë vetes dhe të ishe i huaj për produktin që prodhoje, dhe për këtë që thelbësore që punonjësi të ishte i motivuar së brendshmi për të kryer detyrën e tij. Puna nuk duhet të ishte një aktivitet i pakëndshëm, punonjësit nuk duhej të ndjeheshin të sakrifikuar apo të shfrytëzuar, por të merrnin pjesë aktivisht në prodhim.

"Ishujt" prodhues kishin për qëllim të motivonin punëtorët,

duke ua lënë atyre përgjegjësinë e një produkti nga fillimi në fund, dhe, në të njëjtën kohë, të bënin të mundur punën në grup, duke e lidhur rezultatin e punës së individit me atë të grupit, në mënyrë që të promovonin bashkëpunimin. Edhe mënyrat e rekrutimit të personelit u ndryshuan krejtësisht. Drejtori merrej vetë me seleksionimin e personelit, duke vlerësuar, përveç autobiografive të kandidatëve, edhe elemente të tjera, si shkrimi i tyre, sjelljet dhe motivimet. “Kështu mund të ndodhë që, një historian i Mesjetës, që deri në atë moment i ishte kushtuar shkrimit të eseve për herezinë, të thirret të drejtojë një filial”.

Së fundi, punonjësve të Olivetti-t u garantoheshin një sërë përfitimesh shumë të avancuara edhe për ditët e sotme: ata merrnin paga më të larta se 20%, në krahasim me kontratën bazë, që u parapaguheshin në zbatim të kontratave kombëtare të punës; orari u ul nga 48 në 45 orë në javë dhe e shtuna ishte e lirë; gratë shtatzëna kishin nëntë muaj të paguar; punonjësit mund të bënin pauza gjatë orëve të punës, me qëllim që të pushonin dhe t’u kushtoheshin aktiviteteve që u interesonin, si studimi apo leximi. Ata, gjithashtu, kishin në dispozicion mensa, biblioteka dhe vende për formimin profesional. Për të mundësuar që personeli t’i kishte fëmijët pranë vendeve të punës, përveç lagjeve me shtëpi banimi për punonjësit dhe drejtorët, afër ndërmarrjes u ndërtuan edhe çerdhe e shkolla.

Kësisoj, suksesi i Olivetti-t shoqërohej me një vëmendje të pabesueshme ndaj punonjësve të tij, duke u kujdesur si për mirëqenien në vendin e punës, ashtu edhe për atë jashtë kangjellave të stabilimentit. Në vizionin e Adriano Olivetti-t, rritja e ndërmarrjes ishte pazgjidhshmërisht e lidhur me atë të personave që punonin në të dhe me të gjithë realitetin në të cilin ndodhej ndërmarrja.

Rënia e Olivetti-t filloi në vitet gjashtëdhjetë, me vdekjen e papritur të Adriano Olivetti-t. Drejtuesit e rinj nuk qenë në gjendje të përsërisnin as eksperimentin dhe as suksesin e tij.

Google

Shembuj të së shkuarës? Utopi sipërmarrësish mistikë e vizionarë? Eksperimente të destinuara të përfundojnë me vdekjen e themeluesit karizmatik? Raste që i përkasin vetëm Belpaese-s, ku tek e fundit - siç e dimë mirë - jeton “brava gente”?

Përgjigja ndaj këtyre pyetjeve është negative. Në shumë vende të tjera lulëzojnë përvoja të këtij tipi. Deri dhe në zemrën e perandorisë shumëkombëshe, në bark të kolosëve globale.

Shembulli më i njohur është ndoshta Google-i. Kompania e Mountain View-it (Kaliforni) lindur më 1998, sot është një nga kolosët bashkëkohorë të informatikës, një nga markat që thuajse të gjithë e njohin. Ofron një gamë të gjerë shërbimesh, ka një klientelë mjaft të gjerë dhe i lejon vetes veprime të tilla, si blerja në 2006-n e Youtube-it, me një shifër astronomike prej një miliardë e gjysmë dollarësh.

Google-i tregon se edhe në zemrën e perandorisë ekonomike ndërkombëtare, mund të rritet e të zhvillohet një ndërmarrje, ku kërkimi i produktivitetit, i fitimit dhe i konkurrencës mund të bëhet me një organizim tjetër të punës, që respekton dhe u jep hapësirë njerëzve. Receta e Google-it bazohet mbi katër kolona: motivimet e brendshme; respektimi i nevojave të çdo personi; promovimi i relacioneve sociale; krijimtaria.

Për themeluesit e Google-it, Larry Page dhe Sergey Brin, pasja e një personeli të motivuar është thelbësore për suksesin e kompanisë. Punonjësit duhet të jenë të motivuar së brendshmi, në mënyrë që ta bëjnë me pasion detyrën, duke e përjetuar atë si një pjesë të vetvetes dhe jo si diçka të huaj, së cilës duhet t’i kushtojnë kohë dhe energji, duke ia zbritur asaj që, në realitet, do të dëshironin të bënin. Por si t’i japësh personelit motive të brendshme? Përgjigja është ajo e Adriano Olivetti-t: duke respektuar nevojat e njerëzve. Ata duhet të ndiejnë se trajtohen si njerëz, më shumë sesa si personel.

Kështu, Googleplex-i, selia qendrore e kolosit amerikan, është konceptuar ashtu, që të rikrijë atmosferën e një kompleksi amerikan, ku studimi, impenjimi, sporti dhe pushimi formojnë një të tërë. Përderisa një mjedis i rehatshëm dhe çlodhës mundëson krijimtarinë e studentëve, ai mund të favorizojë edhe produktivitetin e punonjësve. Vendi i punës duhet të jetë një vend ku gjithsecili të mund të shprehë interesat e tij. Kësisoj, Google-i u ofron punonjësve të vet mundësinë që të organizojnë punën dhe hapësirat e punës sipas nevojave të tyre. Për Google-in është thelbësore që kush punon për të, të japë maksimumin e tij dhe, në optikën e të dy themeluesve, kjo mund të arrihet nëse personat ndihen të lirë të shprehen dhe të organizohen siç u duket më mirë.

Për këto arsye, koha e lirë e punonjësve ka shumë vlerë dhe personeli ndihmohet të ndjekë interesat e vet, cilado qofshin ata: nga xhiroja në biçikletë, te shijimi i verërave, nga aeronautika te loja e frisbee-s. Nuk është pra e rastit, që punonjësit e kolosit amerikan gëzojnë një numër tepër të madh *facilities* në vendin e punës. Duke filluar me 4 restorantet e ndryshme që funksionojnë si mensa të mahnitshme (Charlie's Grill, Back to Albuquerque, East Meets West dhe Vegheads) dhe sallat e shumta të pushimit plot me lloj-lloj gjërash për të çukitur; personeli disponon palestra, salla masazhi dhe tryeza pingpongu e bilardoje, që janë kryesore, qoftë për çlodhjen, qoftë për takimet dhe relacionet. Kësisoj, koha e pushimit shfrytëzohet për shkëmbim e krijim idesh të reja dhe për sinergji brenda kompanisë.

Promovimi i relacioneve sociale brenda kompanisë luan një rol qendror në filozofinë e Google-it. Me qëllim që të forcohet besimi midis njerëzve dhe të lehtësohet shkëmbimi dhe mbështetja e ideve, e problemeve dhe e projekteve, punonjësit stimulohen që të punojnë në grupe të intensitetit të lartë, në hapësira të përbashkëta të lira, që administrohen prej vetë atyre. Për të dalluar dhe për të vlerësuar çdo individ si pjesë të grupit, Google-i u jep rëndësi rezultateve të arritura nga grupi, duke

evidentuar me krenari ato të individëve që kontribuojnë në suksesin e ndërmarrjes. Kjo është thelbësore për nxitjen e personave për të bashkëpunuar dhe për t'i orientuar përpjekjet e tyre më shumë drejt një rezultati tërësor, sesa të shpenzojnë energji për të konkurruar kolegët.

Në të njëjtën kohë, përveç forcimit të shpirtit të grupit, Google-i fokusohet mjaft edhe në forcimin e lidhjeve midis punonjësve të grupeve dhe të departamenteve të ndryshme, duke tejkaluar për këtë çdo pengesë, qoftë fizike qoftë hierarkike. Në këtë mënyrë, punonjësit ndihen të rëndësishëm dhe pjesëmarrës në një realitet më të gjerë, që është në të njëjtën kohë i prekshëm për ta, duke u ndierë, kësisoj, përgjegjës për rezultatet e ndërmarrjes. Kështu, në Googleplex, përveç restoranteve dhe kafeneve, ka mjaft mjedise të përbashkëta me piano, biçikleta, topa të mëdhenj gjimnastikorë dhe gazeta nga e gjithë bota. Barrierat hierarkike mungojnë krejtësisht dhe shpesh, mbledhjet e punës dhe problemet, qoftë teknike qoftë të menaxhimit, zgjidhen me efikasitet gjatë pushimit të drekës, kur të gjithë ulen rreth një tryeze. Mungesa e një rregulli hierarkik, liria për të lëvizur dhe mendësia e hapur e atyre që punojnë në Google, kontribuojnë për krijimin e një mjedisi pune krijues dhe stimulues, duke shmangur mërzinë dhe duke e bërë punën një përvojë të këndshme. Sepse, sipas dy drejtuesve kalifornianë, “puna duhet të jetë zbavitëse”.

3. Qyteti i mundshëm

Të shikojmë tani shembujt e atyre qyteteve që kanë përqaftuar projekte reformash organizimi me qëllimin e qartë për të promovuar relacionet dhe mirëqenien (Montgomery, 2010).

E para ka qenë Bogota (Kolumbi), kryetari i bashkisë së të cilës, Enrique Peñalosa, në fillimet e mijëvjeçarit, krijoi projektin e një qyteti relational, që e transformoi thellësisht qytetin.

Ndoshta shumëkush mendon se të merresh me relacionet është një luks që mund t'ia lejojnë vetes qytetet e pasura dhe se një qytet prej dhjetë milionë banorësh, kryesisht të varfër dhe me probleme kriminaliteti e dhune, ka prioritete të tjera. Peñalosa nuk e mendon kështu: bashkëjetesa shoqërore është një nevojë bazë që mund t'i lehtësojë mjaft shqetësimet e varfërisë, deri edhe mund të ulë kriminalitetin.

Ai mbështet tezën se në qytete ekziston një konflikt midis makinave dhe njerëzve, prandaj Peñalosa u hapi luftë makinave. Ai braktisi projektet e superstradave në periferi, duke i përdorur të ardhurat për të krijuar parqe të mëdha, qindra kilometra pista për biçikletat dhe "autostrada këmbësorësh". Në thelb, Peñalosa ndryshoi metodën me të cilën Bogotaja trajton këmbësorët. Projekti i tij është i bazuar në kufizimin e automobilitave, në transportin publik masiv e cilësor dhe në një rrjet hapësirash për këmbësorë, që përkshon gjithë qytetin.

Para së gjithash, ai largoi makinat nga rruga, për t'i bërë vend një sistemi efikas autobusësh. Në fakt, kufizimet në përdorimin e makinave, mundësuan ndërtimin e një sistemi autobusësh të shpejtë, që tashmë transporton përditë një gjysmë milioni qytetarë. Për më tepër, ai ndërtoi dhe zgjeroi trotualet, krijoi hapësira të gjera publike dhe ngriti një sistem pistash për biçikletat, prej njëqind mijësh. Përpara Peñalosa-s 0,2 % e popullsisë lëvizte me biçikleta. Në gjashtë vitet e administrimit të tij kjo përqindje u rrit deri në 5%. Gjithashtu u organizuan ndalime qarkullimi të dielave nëpër lagje, për të risjellë këmbësorët në rrugë dhe për të rindërtuar rrjetin social.

"Për çfarë kemi nevojë që të jemi të lumtur?" pyet Peñalosa dhe shpjegon zgjedhjet e tij: "Duhet të ecim, siç duhet të fluturojnë zogjtë. Duhet të rrimë me të tjerët bashkërisht. Kemi nevojë për të bukurën. Për kontakt me natyrën. Dhe mbi të gjitha, nuk duhet të ndihemi të përjashtuar. Duhet të japim sinjalin, në një farë mënyre, se jemi të barabartë".

Rezultati i parë i zgjedhjeve të kryebashkiakut ishte një fushatë për të kërkuar *impeachment*, por nuk funksionoi. Qyteti filloi të ndryshojë. Numri i aksidenteve rrugore u ul me 33%, trafiku filloi të qarkullojë më mirë, qytetarët iu drejtuan gjithnjë e më shumë sistemit të autobusëve. Sondazhet kanë nxjerrë në pah një rritje të optimizmit. Koeficienti i vrasjeve ra me 40%. Kthimi i njerëzve në rrugë u bë një kundërhelm ndaj kriminalitetit më efikas se policia. Në fund të mandatit të Peñalosa-s, qytetarët kishin votuar për eliminimin e makinave në orët e pikut brenda vitit 2015. Ndryshimet që solli Peñalosa ishin të pakthyeshme; nuk u hoqën nga pasuesit e tij.

Bogota është vetëm shembulli i parë i një lëvizjeje globale që kërkon të ndryshojë zemrën e hapësirave urbane, për t'i orientuar drejt qëllimeve relacionale. Meriton të përmendet që kjo detyrë është ndërmarrë nga disa prej qyteteve më të vështira në botë. Qyteti i Meksikës ka përfunduar një projekt të ngjashëm me atë të Bogotës dhe administrata po investon në ndërtimin e plazheve urbane dhe të rrugëve për biçikleta, për të ndryshuar mjedisin e zymtë ku jetojnë qytetarët. Tashmë lëvizja po prek edhe qytetet e botës së pasur. Seuli ka shembur një autostradë urbane, për ta kthyer në hapësirë të gjelbër dhe kanale uji. Londra u ka vënë syrin makinave, duke vënë *congestion charge*, taksë mbi trafikun.

Por shembulli më i dukshëm ndër qytetet e pasura është Parisi, ku qytetarët vitet e fundit ishin lodhur aq shumë nga zhurma, bllokimi i rrugëve dhe ndotja, sa mbështetën tërësisht programin radikal të kryebashkiakut Bertrand Delanoë, për t'ua marrë rrugët makinave. Bashkia e mbuloi me rërë arterien e lëvizjes së shpejtë Pompidou, duke e bërë të pamundur për t'u përshkuar me makinë, e mbushi me çadra plazhi, me hapësira për të pirë birra, me fusha me palma. Ajo nuk është më një rrugë, të paktën në verë. Është një hapësirë me lojëra në plazh. E quajnë Paris Plage. Në të gjithë qytetin, u është hequr asfalti makinave dhe është shndërruar në rërë, në sheshe të vogla, në hapësira për të kërcyer

dhe në rrugë biçikletash. Brenda 2012-s, të gjitha makinat që vijnë nga zonat suburbane do të përjashtohen nga qendra. Delanoë-i, për më tepër, e ka mbushur qytetin me dhjetëra mijëra biçikleta, që mund të përdoren thuajse falas.

Edhe pa iu drejtuar shembujve të "lëvizjes për qytete të lumtura", një pjesë e mirë e traditës urbane evropiane është e ndjeshme ndaj çështjeve relacionale. Në fakt, shumë qytete të Evropës veriore i kanë dhënë rëndësi të madhe çështjeve të hapësirave cilësore për këmbësorë dhe të organizimit të transportit nga këndvështrimi relational. Por Evropa veriore nuk është një përjashtim. Edhe bota mesdhetare ka shembujt e vet pozitivë, si ç'janë qytetet e mëdha spanjolle.

Së fundmi, Zvicra ka bërë zgjedhje shumë të avancuara për sa u përket zonave të ndërtimit në hapësirat suburbane. Duke filluar që nga viti 1904, administrata publike ka blerë gjithmonë terrenet rreth qyteteve, ku do të zgjeroheshin hapësirat metropolitane.

4. Shkolla e mundshme

Ekziston një histori mjaft e gjatë eksperimentesh shkollore, që e vë theksin mbi respektimin e nevojave fizike dhe kohore të nxënësve, mbi mirëqenien e tyre, mbi rolin e tyre aktiv, mbi zbutjen e hierarkisë midis mësuesve dhe nxënësve, mbi promovimin e bashkëpunimit dhe të krijimtarisë, mbi shoqërimin e kënaqësisë me nxënien. Preferoj të mos futem në një diskutim të hollësishëm mbi ngjashmëritë dhe ndryshimet midis tyre, mbi sukseset dhe problemet, pasi do të na merrte mjaft hapësirë. Gjithsesi, bëhet fjalë për eksperimente mjaft të njohura, jetëgjata dhe të suksesshme.

Këto përvoja janë përqendruar kryesisht te fëmijët e vegjël. Por edhe në shkollat për të rinjtë janë bërë eksperimente të reja dhe të suksesshme. Ato tregojnë se nuk ka pse të bëjmë zgjedhjen midis të ndierit mirë dhe të qenit produktiv. Provë për këtë është

suksesi në tregun e punës i studentëve të Libera Arts Colleges, institucioni shkollor që i shëmbëllen më shumë projektit që kemi përvijuar. Këto janë universitete private amerikane, që nxjerrin diplomantë të nivelit të lartë, filozofia e të cilëve mund të përmbledhet me prezantimin që i bën vetes në faqen e tij të web-it Knox College, një nga më të rëndësishmit në Amerikë: "Knox-i inkurajon në mënyrë të veçantë shprehjen e personalitetit, shkëmbimin e ideve dhe diskutimet tolerante të studentëve. Studentët inkurajohen të ndërmarrin projekte personale kërkimi, të marrin pjesë në programe jashtë kampusit, deri dhe t'i projektojnë vetë specializimet e tyre [...]. Knox-i është edhe një vend i impenjuar, ku studentët marrin pjesë aktivisht në administrimin e universitetit dhe ku problemet e ditës diskutohen hapur dhe me respekt, brenda dhe jashtë klasave. Në Knox do të fitosh lirinë për të lulëzuar [...], do të zhvillosh planin tënd të studimit, të modeluar tërësisht sipas qëllimeve të tua arsimore dhe sipas aspiratave të jetës tënde [...]. [kjo] do të të bëjë zot të formimit tënd".

Pyetja nëse shkolla që kemi bërë apo që bëjmë na ka transmetuar ndonjëherë një mesazh të ngjashëm me këtë, është, sigurisht, retorike.

5. Forma të ekonomisë sociale

Vitet e fundit po asistojmë në një lulëzim të madh formash të ekonomisë sociale. Këto janë forma të aktivitetit ekonomik që vënë në qendër të projektit të tyre tentativën për të ndërlidhur aktivitetin ekonomik me nevojat sociale, relacionale dhe mjedisore. Këta tipa përvojash janë duke u shumëzuar: financa etike, mikrokredia, co-housing, fqinjësia solidare, përgjegjësia shoqërore e ndërmarrjes, no-profit, sektori i tretë, ndërmarrja shoqërore, tregtia e barabartë dhe solidare, ekonomia e komunitetit, konsumi i përgjegjshëm, ndërmarrja civile, grupet

e blerjeve solidare, krediti kooperativist, bashkëpunimi, bashkëpunimi shoqëror, lëvizja e bilancit të drejtë etj.

Një diskutim i hollësishëm i këtyre përvojave do të na merrte shumë hapësirë. Ai vështirësohet edhe nga mungesa e studimeve mbi përmasat dhe dinamikat e ekonomisë sociale. E qartë është se ato po rriten me të shpejtë. Gjithashtu, është e qartë ajo që i bashkon këto përvoja: mbështeten të gjitha mbi motivimet e brendshme, shprehin të gjitha një nevojë relacionaliteti, në kuptimin që duan të shfrytëzojnë dhe të promovojnë burimet relacionale të individëve.

Vetë historia e tregut dhe e idesë së tij në Evropë, sipas rikonstruksionit mjeshtëror që i ka bërë Luigino Bruni (2009), është thellësisht e mbrujtur me socialitet dhe kjo vlen në mënyrë të veçantë për vendin tonë. Bruni e quan këtë, historia e “ekonomisë civile”. Rrënjët e saj shtrihen në ekonominë komunitare të tregut të Mesdheut, nga viti 1200 në vitin 1400, në “qytetet mesjetare, në korporatat dhe organizmat e ndërmjetëm të këtij civilizimi qytetar” (fq. 107). Kjo traditë në Itali ka udhëtuar deri në modernitet, duke kaluar nga bankat bujqësore, në zonat industriale italiane e deri në botën e bashkëpunimit. Përvojat e ekonomisë sociale, që po lulëzojnë, janë bijat moderne të kësaj tradite, në të cilën bën pjesë edhe eksperimenti i Adriano Olivetti-t. Ideja e një baze sociale të tregut u mund, për shkaqe historike, nga ideja anglosaksone e tregut.

6. Shembuj të tjerë: shëndetësia dhe normat për publicitetin

Shumë nga propozimet e mia për rregullimin e publicitetit kanë shembuj zbatimi në vende të ndryshme. Në Suedi është ndaluar publiciteti drejtuar të vegjëlve 12 vjeç. Edhe propozimi për të ndaluar publicitetin e disa produkteve të caktuara ka mjaft shembuj zbatimi. Për shembull, ndalimi i publicitetit të ushqimeve të cilësisë së fundit në Zelandën e Re apo i atij të

cigareve në Itali. Së fundmi, në Francë u ndalua me ligj publiciteti në kanalet televizive shtetërore.

Edhe në lëmin e shëndetësisë duket se diçka po fillon të ndryshojë. Disa Asl-e (ent publik që vepron në një territor të caktuar dhe ofron shërbim sanitar; shën. i përkth.) pararojë janë të vëmendshme ndaj çështjeve të cilësisë relacionale në shërbimin shëndetësor. Për shembull, Asl-i i Firences ka disa projekte në këtë drejtim (që nga “mjekësia narrative” deri te “spitali poetik”). Asl-i i Trentos kryen një formim të thelluar relacional të personelit ndihmës që ndjek të moshuarit. Edhe në këtë rast, nuk ekziston, për momentin, një monitorim i këtyre përvojave që të na lejojë përvijimin e një kuadri të përgjithshëm.

II. Shekulli XX përfundoi

1. Kultura jonë po ndryshon

Në tridhjetë vitet e fundit organizimi ekonomik dhe social, pak nga pak, u reformua në të gjitha vendet perëndimore dhe kjo reformë u udhëhoq në emër të ideve të propozuara dhe të mbështetura nga teoritë ekonomike. Ky ndryshim filloi në vitet tetëdhjetë, në vendet më të ndjeshme ndaj ndikimit të ekonomistëve, ato anglosaksone, dhe u përhap progresivisht në pjesën tjetër të botës. Protagonistët politikë të fillimit të ndryshimit janë Margaret Thatcher-i në Mbretërinë e Bashkuar dhe Ronald Regan-i në Shtetet e Bashkuara. Teoritë ekonomike në të cilat këta i mbështetën reformat e tyre, bazoheshin te *homo oeconomicus*-i, një vizion ky i qenies njerëzore si një qenie llogaritëse, që vepron për qëllime instrumentale. Njeriu nuk bën asgjë për asgjë, *do ut des* është norma e tij e sjelljes, e mishëruar në gjenomin e tij.

Ky vizion ka nga pas një histori të gjatë, që i tejkalon mjaft kufijtë e shkencës ekonomike dhe ka përbërë, në një masë të madhe, bazën e organizimit tonë social që përpara tridhjetë viteve të fundit. Por shkenca ekonomike në dhjetëvjeçarët e fundit ka pasur një rol të veçantë, qoftë për vendin qendror që i ka dhënë kësaj ideje për njeriun, qoftë për ndikimin që kanë pasur

ekonomistët mbi orientimin e organizimit social. Në fakt, ekonomistët kanë pasur një rol vendimtar në arritjen e majave të ndikimit që ka kapur kjo ide e organizimit të shoqërisë në tridhjetë vitet e fundit, maja këto të panjohura në historinë e mëparshme.

Mjaft zhvillime të tanishme të kërkimit në shkencat sociale, - duke përfshirë atë ekonomike - tregojnë, në të kundërt, që qeniet njerëzore janë ndryshe nga sa i hamendëson teoria ekonomike tradicionale. Shumë fenomene të rëndësishme nuk mund të shpjegohen pa u mbështetur tek afeksioni, te ndjenja e përkatësisë, ngrohtësia njerëzore, identiteti, etika, vetërealizimi apo te përgjegjësia, d.m.th. te motivimet e brendshme.

E gjithë kjo na largon nga vizioni i njeriut si një qenie llogaritëse që vepron me qëllime instrumentale dhe vetëm për të mirat materiale. Ky vizion paraqet vetëm një aspekt të natyrës njerëzore. Jo se qeniet njerëzore nuk janë të afta për të llogaritur, për të vepruar për qëllime instrumentale dhe për t'u interesuar për aspektin material të jetës. E vërteta është se njeriu është i aftë të bëjë shumë më tepër se kaq. *Homo oeconomicus*-i është vetëm një cungim i aftësive njerëzore. Kjo vetëdije po depërton me shpejtësi në kulturën tonë shkencore, madje edhe në shkencën ekonomike. Deri edhe ekonomia, që ka qenë shkencë përsosurisht e trishtuar, ngaqë bazohet në një vizion të trishtuar për njeriun, po fillon të buzëqeshë.

Ndërkaq, bota është kthyer mbrapsht, duke u bazuar te një cungim i aftësive njerëzore, d.m.th. te heqja e motiveve të brendshme. Me t'u harruar motivimet e brendshme, ajo që mbetet është kultura e stresit. Ajo na thotë se stresi është një mënyrë për t'i trajtuar situatat, për t'i drejtuar personat e për të zgjidhur problemet. Është e njëjta kulturë që drejton si formimin e fëmijëve, ashtu edhe organizimin e ndërmarrjes. Bazuar mbi këtë kulturë modelohet organizimi social-ekonomik, rezultati aspak i çuditshëm i të cilit është prodhimi i individëve të stresuar

e të palumtur. I atyre që shkenca e lumturisë i ka sjellë në vëmendjen e debatit kulturor.

Tani është koha për të ndryshuar. Ky libër është një propozim se si duhet të ndryshojë organizimi ekonomik dhe social, duke pasur parasysh atë që dimë, tashmë, mbi qenien njerëzore. Njohja shkencore na ka mundësuar të dimë mjaft gjëra mbi atë çfarë na bën të lumtur. Ajo ka ripohuar intuitën e shumëkujt mbi rolin qendror të relacioneve për lumturinë tonë. Për më tepër, ne sot dimë mjaft gjëra mbi mënyrën se si ndikojnë mbi relacionet tona mjedisi social-ekonomik dhe kultura. Kështu, ne dimë gjëra të rëndësishme se si duhet të ndërtojmë relacione cilësore. Dhe mund të dimë shumë më tepër, duke investuar në kërkime mbi këto çështje thelbësore. Është koha për t'i kryer këto investime dhe për ta përdorur dijen që disponojmë për të riorganizuar aktivitetin ekonomik dhe shoqërinë.

2. Përse ka mbaruar shekulli XX

I gjithë shekulli XX u monopolizua nga kundërvënja midis shtetit dhe tregut. Në 1989-n, me rënien e murit të Berlinit dhe shpërbërjen e perandorisë sovjetike, u shpërbë papritmas një sistem që dukej se ishte i destinuar të zgjaste për shekuj, i ashtuquajtur i socializëm real. Shpërthimi i tij bëri që të diskreditohet ideja se shteti mund të organizojë në mënyrë efikase aktivitetin ekonomik. Në fakt, eksperimenti sovjetik, i filluar më 1917-n me revolucionin rus, ishte një tentativë ekstreme në këtë kuptim: shteti ishte pronari dhe organizatori i vetëm i aktivitetit ekonomik.

Që nga fillimet e kapitalizmit, ajo që i ka bashkuar kritikët e tij është theksimi i tendencës që ai ka për të krijuar një shoqëri të ndërtuar për ekonominë dhe jo një ekonomi të ndërtuar për shoqërinë. Fillimisht zërat kritikë ndaj kapitalizmit kanë qenë të frymëzimeve mjaft të ndryshme, nga socialistët utopistë të

njëmijë e tetëqindtës, tek anarkistët, te lëvizja kooperativiste, te doktrinat sociale me origjinë fetare etj. Por në shekullin XX ideja e komunizmit, e nxitur nga përvoja sovjetike, arriti të koagulonte mjaft prej energjiqe që kishin për qëllim orientimin e sistemit ekonomik drejt objektivave sociale. Kësisoj, me komunizmin, shteti u afirmua si alternativa dominuese tek ata që dëshironin një ekonomi të krijuar për shoqërinë.

Nga ana tjetër, ekzistenca e socializmit real, fakti që kishte themeluar një perandori, trezikshmëria e tij ushtarake, konkurrenca e tij ekonomike vetëm në dukje, kishin arritur të kompaktësonin, për dhjetëvjeçarë të tërë, në mbrojtje të ekonomisë së tregut, mjaft nga ato forca që i trembeshin BRSS-së, megjithëse në një farë mase, e mendonin se sistemi ekonomik duhej orientuar drejt objektivave sociale. Kësisoj, kundërvënien midis shtetit dhe tregut në shekullin XX u mishërua në kundërvënien midis kapitalizmit dhe socializmit real, duke polarizuar shoqërinë dhe duke thithur energji krijuese e intelektuale.

Rënia e murit të Berlinit u duk sikur i la hapësirë një fituesi të pakontestueshëm: tregut. Edhe pjesa më e madhe e kritikëve pranoi efektin TINA (There Is No Alternative), mungesën e alternativave. Edhe pse kapitalizmi është një ilaç i dhimbshëm, ai u konsiderua si i vetmi i mundshëm.

Por njëzet vitet e mëtejshme mjaftuan për të bindur shumikënd që janë të nevojshme rrugë të tjera. Me krizën që filloi në 2007-n, përfundon shekulli XX. Në fakt, me këtë krizë merr një grusht të fuqishëm ideja - po aq dogmatike sa ajo komuniste - se duhet të ndërtojmë një shoqëri ku tregu ka maksimumin e hapësirës së mundshme. Me shekullin XX përfundon epoka e kundërvënies ekonomike, sociale, politike dhe ushtarake midis shtetit dhe tregut.

Fundi i këtij ballafaqimi do të çlirojë energji të mëdha. Ai çliron energjitë e atyre që dëshirojnë një ekonomi që u shërben njerëzve dhe jo të kundërtën; që kërkojnë rrugë të ndryshme

nga ajo e besueshmërisë vetëm te shteti. Nga ana tjetër, ai e bën më pak të ethshme nevojën për të mbrojtur të gjitha kostot e kapitalizmit nga kritikët e tij, pasi është zhdukur një alternativë që shumëkujt i dukej kërcënuese: komunizmi. Mundësitë që hapen për alternativa të ndryshme nga kundërvënien shtet-treg janë përvoja që nuk i kemi provuar më parë.

Alternativa që duhet besuar është socialiteti i njerëzve. Rrjetet sociale sjellin pjesën më të madhe të mirëqenies dhe të aftësive prodhuese në një shoqëri. Duhet të kuptojmë që, qoftë shteti, qoftë tregu duhet të përdoren për të zgjeruar relacionet. Duhet të kuptojmë, gjithashtu, që deri tani kemi pasur tepër shtet e tepër treg dhe, mbi të gjitha, se mënyra se si janë përdorur ata deri tani, ka sjellë, si pasojë, shkatërrimin e relacioneve. Sot mund t'i përdorim shtetin dhe tregun për t'i ndërtuar ato.

Ndryshimet shkencore dhe kulturore që po shohim janë të thella dhe kanë tendencën ta vlerësojnë socialitetin. Çmimi Nobel i 2009-s për ekonominë i shkoi Elinor Ostrom-it, me motivimin zyrtar se "ka treguar që burimet e përbashkëta në agrikulturë - pyjet, fushat zonat e peshkimit - mund të administrohen me sukses nga njerëzit që i përdorin, më shumë sesa nga shteti apo nga ndërmarrjet private". Puna e Ostrom-it sfidoi mençurinë e zakonshme, duke treguar se komunitetet lokale mund të funksionojnë mirë në administrimin e burimeve të përbashkëta, pa pasur asnjë nevojë qoftë për shtetin, qoftë për privatizimet. Ostrom-it iu dha Nobeli për idenë e tij se gjëja më e mirë është të nisemi nga baza. Këto ndryshime kulturore janë vetëm lëkundja e parë e tërmetit të shkaktuar nga çlirimi i energjiqe të mbyllura nga shekulli XX. Shoqëria relacionale është e mundshme, sepse shekulli XX përfundoi.

3. Amerika: nga Tocqueville-i të Katrina

Ka gjasë që rruga drejt një ndryshimi të thellë të organizimit ekonomik dhe social të kalojë përmes një përkufizimi të ri të marrëdhënieve midis Evropës dhe SHBA-së.

Në këtë libër, i kam mëshuar mendimit që kultura, ekonomia, shoqëria dhe politika amerikane janë të sëmura. Sipas disave, sëmundja amerikane është gjenetike. Rrënjët e sëmundjes qenkan të shkruara në historinë dhe/ose në kulturën dhe/ose në institucionet dhe/ose në ekonominë mbi të cilat është themeluar ky vend. Mendoj se ky opsion është i gabuar.

Tocqueville-i në fund të njëmijetëqindtës u habit nga socialiteti i madh i amerikanëve. Barazia e kushteve, kohezioni, lehtësia e kontakteve dhe solidariteti midis amerikanëve iu dukën shumë më të larta sesa në Kontinentin e Vjetër.

Në gushtin e 2005-s uragani Katrina shkatërroi shtetin Nju-Orleans dhe të gjithë Luizianën. Evropianët dhe bota e tërë u impresionuan nga ngjarjet që ndodhën në ditët pas fatkeqësisë. Në Evropë fatkeqësitë natyrore shoqërohen me një solidaritet të madh. Kurse në Nju-Orleans pati të shtëna, vjedhje, ushtarë të armatosur me automatikë nëpër rrugë, të gatshëm për të hapur zjarr e për të rimarrë kontrollin e jetës shoqërore që ishte shpërbërë. Guvernatorja e Luizianës i nxiti ushtarët që të shtinin.

Evoluimi i socialitetit të amerikanëve nga Tocqueville-i të Katrina, tregon se Shtetet e Bashkuara nuk kanë ndonjë sëmundje të shkruar në gjenomin e tyre. Sigurisht, ky është një vend që ka anë të errëta dhe shqetësuese, mjaft të pranishme në historinë e tij, por ndoshta kjo ndodh në të gjitha vendet.

Me siguri ndodh në shumë vende të Evropës. Skeletet në dollap dhe fantazmat e errëta janë mjaft të dukshme në historinë evropiane të shek. XX. Mjaft të kesh parasysh kolonializmin, fashizmin në Itali, nazizmin në Gjermani, luftën e pamëshirshme civile në Spanjë, tundimet e ripërsëritura autoritare dhe

shoviniste në Francë etj. Me gjasë, shumë vende kanë potenciale pozitive dhe negative, të shenjuara në historinë dhe kulturën e tyre. Por janë zgjedhjet politike që vendet bëjnë, ato që ndikojnë potencialet që do të zhvillohen më tej.

Sëmundja amerikane nuk është gjenetike dhe as e pakurueshme. Amerika ka ndryshuar dhe çështja është të kuptohet se si ka arritur në këtë pikë një vend me burime të mëdha jo vetëm ekonomike, por edhe sociale, energjetike e dinamizmi. Amerika u bë kjo që është pasi në dhjetëvjeçarët e fundit përqafoi një projekt të dështuar, që ka kultivuar anët më të këqija të vendit, duke e zhytur atë në një krizë të tillë, që arriti të përfshinte të gjitha vendet e botës.

4. Evropa: fundi i adoleshencës së një Kontinenti të Vjetër?

Sëmundja amerikane sidoqoftë ekziston. Duhet të jemi të vetëdijshëm që Amerika aktualisht ka më shumë gjasë të jetë problemi, sesa zgjidhja. Mesazhi i këtij libri është që Evropa nuk duhet më të imitojë Amerikën. Duhet të bëhet e vetëdijshme që ka zgjedhur një tjetër model (ose më mirë disa modele të ndryshme), dhe se kjo nuk është një simptomë prapambetjeje. Duhet të bëhet e vetëdijshme se eksperimenti amerikan ka dështuar, se rruga për t'u ndjekur është ajo e vlerësimit të veçantive të veta dhe se këto po zhduken nga shtypa për të ndjekur *the american way of life*.

Evropa duhet të bëhet e vetëdijshme se ka një rol për të luajtur, si nxitëse e një sistemi të ri ekonomik dhe social, qoftë botëror, qoftë brenda vendeve të ndryshme të saj. Një sistem i ri, që të jetë në funksion të mirëqenies. Duke marrë përsipër këtë rol, Evropa do të ndihmonte edhe Amerikën të ndryshonte. Në evropianët duhet të bëhemi të vetëdijshëm se i kemi burimet ekonomike kulturore dhe shoqërore që kërkon ky rol.

Por nuk kemi burimet politike. Klasa drejtuese në Evropë

është gjerësisht e modeluar nga kultura që vjen nga Lufta e Ftohtë. Kjo kulturë mbështetet mbi tri kolona, që janë thuajse reflekse të kushtëzuara. E para është kompleksi i inferioritetit në lidhje me Shtetet e Bashkuara, që bën që çdo projekt ekonomik apo social që vjen prej andej, të gjykohet si më i përparuari, si rruga që shpejt a vonë duhet të përshkojmë. Kemi kaluar nga *superiority complex* apo nacionalizmi i shumë kombeve evropiane deri në fund të Luftës së Dytë Botërore, te zbrazëtia politike që kanë treguar këto kombe, qoftë në rrafshin individual, qoftë në atë kolektiv, nga paslufta e këtej.

Kolona e dytë është kundërvënja midis shtetit dhe tregut. Duke qenë se Lufta e Ftohtë ishte episodi i skajshëm i kësaj kundërvënije dhe që ajo përfundoi më një fitimtar të qartë, tregu u bë, për rrjedhojë, ylli ynë i vetëm polar.

Kolona e tretë është besimi i verbër te virtytet e jashtëzakonshme të rritjes ekonomike. Ky besim lulëzoi te brezat që përjetuan përvojën dramatike të sakrificave të Luftës së Dytë Botërore. Bota ku jetojmë, sipas së cilës është modeluar kultura politike e kohës sonë, është themeluar edhe mbi kulturën e konsumit të induktuar nga kjo përvojë. Por këta breza pak nga pak po zhduken. Ka mjaft shenja që tregojnë se një pjesë e madhe e evropianëve mund të përvetësojë opinione të ndryshme nga këta. Kultura politike dominuese në Evropë është e vjetër, pasi shekulli i XX përfundoi. Ajo nuk i kupton problemet reale dhe stabiliteti i saj është minuar nga humbja në rritje e besueshmërisë së saj. Ndoshta, marrja përsipër nga ana e Evropës e rolit të promotorit të një sistemi të ri ekonomik e shoqëror është e lidhur ngushtë me një ndryshim të gjerë të klasës drejtuese dhe të kësaj kulture. Ky ndryshim është i mundshëm. Kemi hyrë në një fazë ndryshimesh të thella shkencore dhe kulturore. Ato mund ta ripërkufizojnë horizontin e ndryshimit social të mundshëm dhe, në këtë mënyrë, të sjellin edhe ndryshime politike.

Pas fundit të Luftës së Dytë Botërore, Evropa hyri në një

fazë adoleshence të jetës së saj. Kjo fazë u përjetua në raportin me Shtetet e Bashkuara. Kemi qenë adoleshentë në raport me Amerikën, në kuptimin e inferioritetit, të përgjegjësisë më të vogël dhe të tutelës që përjetojnë të rinjtë në lidhje me të rriturit e së njëjtës familje. Siç bëjnë shpesh adoleshentët, në evropianët kemi qenë shpesh kritikë dhe nganjëherë deri edhe të ashpër. Por, gjithsesi, të rinj thellë-thellë të bindur për pjekurinë dhe aftësitë më të mëdha të të rriturve.

Tani ka ardhur momenti për t'u rritur. Adoleshenca e Kontinentit të Vjetër duhet dhe mund të përfundojë.

III. Italia. Ku po shkojmë, ku duhet të shkojmë*

1. Italia: amerikanizim në rritje, mirëqenie në zbritje

Në Itali, shkalla e kënaqësisë nga jeta që provojnë njerëzit është në rënie, që nga vitet nëntëdhjetë. Kënaqësia e jetës është një nga ndryshoret që përdoren për të matur nivelin e mirëqenies së njerëzve, sikurse edhe të lumturisë. Kjo ndryshore ka qenë në rritje në Itali, duk filluar që nga viti 1973. Tendencia e saj ndërroi kah në vitet nëntëdhjetë, kur u bë zbritëse; më pak deri në vitin 2000 dhe në mënyrë më të ndjeshme në vitet e mëtejshme²³.

Italia mund të jetë një shembull i mirë i shkaqeve të mungesës së lumturisë bashkëkohore që shtjellohen në këtë libër²⁴.

* Dokumentacioni statistikor shtesë i këtij kapitulli ndodhet në shtojcën e pjesës së gjashtë që gjendet në <http://www.donizelli.it/libro/2153/manifesto-per-la-felicità>.

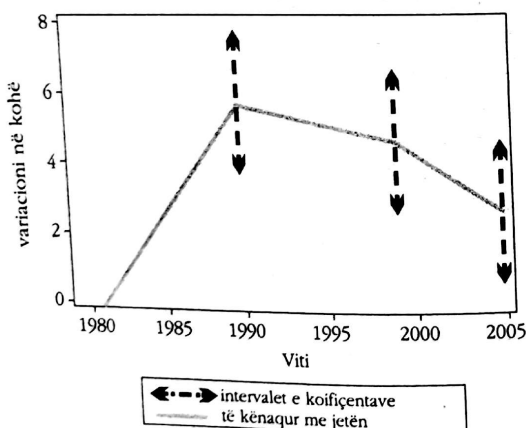
²³ Ekzistojnë dy baza të dhënash mbi masën e kënaqësisë që njerëzit provojnë në jetën e tyre në Itali. Eurobarometri(1973 – 2008) dhe World Values Survey (1981 – 2005). Eurobarometri është më i besueshëm, sepse jep rezultate vjetore, ndërsa World Values Survey jep rezultate pesëvjeçare. Megjithatë, ato demonstrojnë tendenca të ngjashme, siç mund të vihet re te shtojca.

²⁴ Ky pohim duhet marrë me kujdes, për shkak të cilësisë dhe të sasisë së mangët të të dhënave për Italinë. Ato nuk mundësojnë analizë me atë shkallë thellësie që është e mundur për Amerikën.

Disa të mira relacionale kanë rënë fuqimisht, duke filluar nga vitet nëntëdhjetë. Në veçanti, mirëbesimi midis individëve ka ndjekur një tendencë mjaft të ngjashme me atë të kënaqësisë nga jeta²⁵.

Paralelisht me këtë, shoqëria dhe ekonomia italiane kanë ndryshuar thellësisht nga vitet nëntëdhjetë, duke u bërë vendi më i ngjashëm me Amerikën. I referohem rritjes së pabarazisë së të ardhurave, fleksibilitetit të tregut të punës dhe rritjes së ekspozimit televiziv të italianit të mesëm. Pabarazia e të ardhurave është rritur në mënyrë dramatike në njëzet vitet e fundit. Në të njëjtë kohë, trysnia tregtare-mediatike është rritur tmerrësisht. Një tjetër aspekt i amerikanizimit të shoqërisë italiane është rritja e dominimit të biznesit të madh mbi politikën.

Figura 9. Kënaqësia nga jeta në Itali (1981-2005).



Burimi: World Values Survey

²⁵ Kjo nuk është e vërtetë për pjesëmarrjen në grupe dhe shoqata. Gjallëria e jashtëzakonshme e këtyre në vendin tonë e shmanë keqësimin e klimës së ujë sociale.

Së fundi, ndryshimet në legjislacionin e punës e kanë bërë tregun italian të punës, ndoshta, tregun më fleksibël në të gjithë Evropën kontinentale. "Fleksibiliteti" është term që përdoret me turp, për të evituar sinonimet e kobshme dhe shumë më të qarta, si liria për të pushuar nga puna dhe pasiguria e punës. Nga vitet nëntëdhjetë, një sërë kontratash co.co.pro., co.co.co., kontrata formimi etj., ka rritur pasigurinë e punës për një masë të madhe punonjësish, duke e bërë tregun e punës mjaft dualist: nga njëra anë, punonjësit publikë të paprekshëm dhe punonjësit e ndërmarrjeve të mesme dhe të mëdha mjaft të garantuar, nga ana tjetër, një fleksibilitet i egër për gjithë të tjerët.

2. Italianët dhe puna

Çfarë kërkojnë njerëzit nga puna e tyre? Çfarë është sipas tyre e rëndësishme që përvoja e punës të quhet e kënaqshme?

Ne kemi përgjigje për këto pyetje. Në fakt, për shumë vende disponohen të dhëna, të lidhura me njëzetvjeçarin 1981 – 2000, mbi rëndësinë që u japin njerëzit nëntë aspekteve thelbësore të punës: trysni jo e tepruar, siguri e vendit të punës, respekt, përgjegjësi, mundësi për të treguar iniciativë, për të realizuar diçka, rrogë e mirë, orare të mira pune, pushime të përshtatshme.

Rëndësia që i japin italianët çdonjërit prej këtyre nëntë aspekteve është rritur me kohën. Kjo është një e dhënë tronditëse, që duhet të na bëjë të reflektojmë. Përse ndodh kështu? Italia është një rast unik në perëndim. Grafikët e shtojcës (http://www.donizelli.it/libro/2153/manifesto-per-la-felicità) tregojnë se sa njerëzit i quajnë të rëndësishme këto aspekte të punës në vendet perëndimore. Në përgjithësi, tendencat janë mjaft të qëndrueshme në këtë njëzetvjeçar, në kuptimin që rëndësia e këtyre aspekteve nuk ka tendencën të rritet apo të pakësohet sistematikisht në vende të ndryshme. Por vetëm në një vend, në një vend të vetëm, çdo njëri prej tyre bëhet më i

rëndësishëm: në Itali.

Vendi që i ngjason më shumë Italisë është Britania e Madhe. Britanikët u japin një rëndësi në rritje pesë aspekteve: rroga e mirë, trysnia jo e madhe, siguria e vendit të punës, oraret e mira, pushimet e përshtatshme. Por italianët janë të vetmit, midis tetë vendeve, që shprehin kërkesa në rritje për të nëntë aspektet e punës që rreshtohen në këto të dhëna.

Kësisoj, Italia është një rast për t'u studiuar. Italianët janë të vetmit në perëndim që kërkojnë gjithnjë e më shumë nga puna, në çdo aspekt. Përse ndodh kjo? Shpjegimi më i mundshëm është se në punë ata i gjejnë gjithnjë e më pak të realizuara këto kërkesa. Me fjalë të tjera, çdonjëri nga nëntë aspektet e shqyrtuara është bërë më i rëndësishëm, sepse, me gjasë, ai është më pak i pranishëm në përvojën e punës së njerëzve.

Këto të dhëna tregojnë se ndryshimet e bëra në Itali kanë krijuar një problem të stërmadh e në rritje të italianëve me vendin e tyre të punës, një problem që është i një përmase unike në perëndim. Ky interpretim mbështetet nga fakti që vendi më i ngjashëm me Italinë në këto të dhëna, është Britania e Madhe, d.m.th. vendi ku tregu i punës është bërë tregu më fleksibël, pas atij italian.

Sipas të gjitha gjasave, njerëzit gjejnë në punën e tyre gjithnjë e më pak vlera dhe kjo ndikon në mënyrë të ndjeshme në rënien e kënaqësisë nga jeta.

3. Potencialiteti italian: *ekonomia sociale*

Kam ngulmuar në faktin se një zgjidhje e problemit të socialitetit qëndron te rivlerësimi i rrënjëve sociale të ekonomisë, që e kam quajtur *ekonomia sociale*. Italia ka burime të stërmëdha nga kjo pikëpamje dhe ka një epërsi fillestare në raport me vendet e tjera. Në fakt, *ekonomia sociale* - që ka një traditë të caktuar në Evropë - ka gjetur disa prej shmangieve të saj më novatore moderne pikërisht në Itali.

Një pjesë e madhe e industrializimit italian ka karakteristika të ndryshme nga modeli që ka karakterizuar industrializimin në pjesën tjetër të botës, i bazuar në qytetet e mëdha, të lindura nga përqendrimet e mëdha urbane të krahut të punës, shpesh në njësi të mëdha prodhimi, dhe me shpopullime të fshatit. Këto do ta quaj "modeli klasik" i industrializimit.

Modeli klasik karakterizon industrializimin amerikan dhe një pjesë të madhe të industrializimit evropian; ai përshkon pjesën më të madhe të revolucioneve industriale, duke filluar nga ai anglez i fundit të shekullit XVIII, deri tek ai kinez i viteve të fundit. Në modelin klasik, modernizimi ekonomik i ndërpret lidhjet shoqërore dhe dijet e së shkuarës. Ai ndërton një sistem shoqëror, ekonomik dhe kulturor të ri, që bazohet te shkatërrimi e jo tek evoluimi i së shkuarës. Kësisoj, modeli klasik bazohet mbi çarje të thella të së shkuarës shoqërore dhe kulturore. Për më tepër, ai krijon përqendime të mëdha të aktiviteteve dhe të pasurisë ekonomike, me qendër qytetet e mëdha. Kësisoj, ai nuk e shtrin zhvillimin në territor, por e përqendron atë. Së fundmi, ai krijon një distancë të madhe midis kapitalit dhe punës, midis atyre që drejtojnë, posedojnë, mendojnë e krijojnë, nga njëra anë, dhe atyre që punojnë dhe zbatojnë, nga ana tjetër.

Industrializimi italian ka qenë, në një pjesë të madhe, i ndryshëm nga modeli klasik. Në fund të viteve shtatëdhjetë, ndërsa pjesa më e madhe e ekonomistëve parashikonin fundin e bujshëm të ndërmarrjeve të vogla²⁶ dhe e gjykonin ekzistencën e tyre si simptomë prapambetjeje, ndërmarrjet e vogla e të mesme - që zunë vend në Italinë veri-lindore dhe qendrore - po bëheshin shtylla kurrizore e aparatit industrial italian.

Karakteristika e këtij zhvillimi është se ai është i shpërndarë dhe me karakter lokal. Italia nuk ka qytete të mëdha dhe industria e saj është ngritur në qendra të mesme e të vogla, të

²⁶ Me përjashtime të rëndësishme, si ajo e Giacomo Becattini-t, për shembull.

shpërndara në territor. Kemi të bëjmë me një zhvillim që ka filluar nga burimet shoqërore të ndodhura në vend; ky model nuk heq dorë nga shoqëria dhe nuk e shkatërron atë, por bazohet në burimet lokale. Në këtë mënyrë, zhvillohen dhe vlerësohen dije prodhimi të hershme, pasi industria karakterizohet nga një evoluim i artizanatit, si dhe shfrytëzohet kohezioni social për të lehtësuar transaksionet në marrëdhëniet e biznesit, që shtrihen deri te kreditimi. Ky industrializim prodhon një mobilitet të madh social. Kush ka iniciativë dhe është aktiv mund të sigurojë ngritje ekonomike, kalimin nga puna e varur te puna e pavarur. Ky industrializim, i ashtuquajtur i "rajoneve industriale", duket mjaft konkurrues në tregjet ndërkombëtare dhe është bërë shtylla kurizore e një vendi, begatia e të cilit bazohet gjithnjë e më shumë tek eksportimet industriale.

Është një shembull i fortë i ekonomisë sociale fakti që nuk ekziston asnjë kundërshti e paevitueshme midis socialitetit dhe begatisë ekonomike. Kjo është një përvojë jo vetëm e vendit tonë, por ne jemi më të specializuar se të tjerët. Në rrugën për t'u bërë një vend i zhvilluar, ne kemi pësuar çarje sociale, kulturore, deri edhe demografike më pak shkatërruese se të tjerët dhe kemi një *know how* më të madh se të tjerët, për të ndërtuar një ekonomi që mbështetet te relacionet dhe që i prodhon ato.

Sigurisht, pasuria ekonomike sociale italiane duhet të rishqyrtohet, të vlerësohet dhe të zhvillohet. Por është një bazë e mirë prej nga mund të nisemi. Vetë shtimi i formave të ekonomisë sociale, që diskutuam përpara, është edhe ai pjellë e këtyre përvojave.

4. *Kufizimet italiane: zgjedhje kolektive të gabuara*

Këto potenciale, që e favorizojnë vendin tonë në krahasim me të tjerët, rrezikojnë të shkojnë dëm nga një zgjedhje kolektive shkatërrimtare. Për shembull, mbështetja e ekonomisë sociale,

nuk është një nga prioritetet e klasës sonë politike, të paktën në nivel kombëtar. Një pjesë e mirë e mbështetjes për industrinë, që vjen nga paraja publike, shkon drejt ndërmarrjeve të mëdha (mendon për shembull stimujt ekonomikë për industrinë e makinave).

Kjo nuk është një gjë e re. Zhvillimi i rajoneve industriale, që u krye në dhjetëvjeçarët e fundit, duke i çuditur të gjithë, ka gjetur mbështetje të pakët te politikat industriale²⁷. Ndërsa politikat kanë nxitur, drejtpërdrejt apo tërthorazi, zhvillimin e ndërmarrjeve të mëdha (mendon për shembull rolin që ka pasur zhvillimi i rrjetit automobilistik italian në mbështetjen e industrisë automobilistike italiane), Italia e ndërmarrjeve të vogla e të mesme ka marrë përsipër ta shndërrojë vendin tonë në një fuqi botërore të eksporteve industriale.

Mbështetja e dobët ndaj këtij zhvillimi nga ana e politikave publike vjen pjesërisht për shkak të aftësisë tipike që kanë ndërmarrjet e mëdha për të ndikuar mbi politikën në postdemokraci. Por, ndoshta, në pjesën më të madhe ajo është e lidhur me pandërgjegjshmërinë e klasës politike, kultura e së cilës është pre e komplekseve të inferioritetit, që e çojnë të kopjojë modele që konsiderohen më të përparura dhe që kanë pasojë shkatërrimtare në zhvillimin e potencialeve kombëtare.

Një tjetër shembull i mirë i kësaj vonese kulturore janë reformat e tregut të punës, të mbështetura ethshëm nga shoqata e industrialistëve (Confindustria). Këto reforma kanë pasojë të pakthyeshme mbi nivelin e trajnimit, të aftësive, të njohurive dhe të formimit që kanë punonjësit. Pikërisht ky nivel i lartë ka qenë, në dhjetëvjeçarët e fundit, një çelës i suksesit ekonomik të vendit tonë, duke nisur që nga fuqia punëtore thuhetse artizanale

²⁷ Është mirë të saktësojmë se po flas për politikat kombëtare. Klasa drejtuese lokale është treguar, në shumë raste, më e ndjeshme se ajo kombëtare ndaj nevojave të zonave industriale italiane.

e Italisë së ndërmarrjeve të vogla e të mesme. Punëtori i mesëm italian, edhe pse me formim të ulët, ka shpesh një bagazh aftësish dhe njohurish, ndoshta specifike të ndërmarrjes ku punon, që e bën të ndryshëm nga punëtori i mesëm amerikan, që shpesh herë shet kohën dhe krahun e tij të punës, por jo aftësinë, e cila është e kufizuar.

Këto karakteristika të fuqisë punëtore italiane mund të ndryshojnë në periudhën afatgjatë, nën shtysën e pasigurisë së vendit të punës. Njerëzit nuk investojnë në punën e tyre nëse vendi i punës është i pasigurt, nëse mendojnë se do ta ndryshojnë atë shpesh. Nëse vazhdon kështu, kjo nuk do t'i bëjë mirë ekonomisë italiane. Mbështetja që shoqatat e biznesit i japin pasigurisë së tregut të punës vjen nga miopia vetëplagosëse e një kulture biznesi në Itali, që është e kolonizuar dhe e sëmurë nga provincializmi.

Sidoqoftë, imitimi i Amerikës ka qenë karikaturor, në kuptimin që vendi ynë duket se ka marrë prej andej vetëm anët më të këqija. Rrëzja e konkurrencës u kufizua vetëm në tregun e punës, ndërsa tregjet e produkteve dhe të shërbimeve vazhdojnë të dominohen nga baronë dhe korporata të çdo lloji dhe nga ligje që i mbrojnë ato. Jetojmë në një vend ku konkurrenca është e kufizuar vetëm në tregun e punës, që është i ekspozuar ndaj një pasigurie të një niveli që i afrohet gjithnjë e më shumë atij amerikan.

Në të njëjtën kohë, problemet e rënda të mungesës së efektshmërisë së administratës publike - dhe ngandonjëherë korrupsioni - nuk janë zgjidhur. Vendi ynë, me një fjalë, ka një treg dhe një shtet që funksionojnë keq.

Seria e shembujve të rrugëve kolektive të gabuara vazhdon me administrimin e qyteteve tona. Qytetet e mëdha italiane janë me siguri më të këqija në Evropë për sa i përket organizimit urban, me përjashtim, ndoshta, të qyteteve greke. Në Itali, qytete me më pak se 500.000 banorë kanë probleme më të mëdha trafiku sesa metropolet e mëdha evropiane, me miliona banorë. Berlino ka thuar se

dyfishin e banorëve të Romës dhe thjesht, nuk ka probleme trafiku. Pa dyshim, kjo situatë peshon mjaft mbi mirëqenien e italianëve që jetojnë në qytet. Italia ka një problem të stërmadh organizimi territorial. Nga viti 1995 deri më 2006-n janë ndërtuar rreth 10 milion dhoma, sipas Istat-it. Në vija të trasha, kjo do të thotë se brenda një dhjetëvjeçari janë shtuar reparte industriale, aktivitete të tjera produktive dhe infrastruktura, afërsisht 750.000 hektarë. Pak a shumë sa e gjithë Umbria. Standardi urbanistik i këtij lumi çimentoje është keqësuar edhe më, në krahasim me të kaluarën. Sipas urbanistit Edoardo Salzano, "urbanistika moderne lindi [...] për të përballuar një problem që tregu, i dominuar nga spontaniteti i mekanizmave individualë, nuk arrinte të zgjidhte", prandaj qytetet dhe territoret duhen rregulluar me të tilla norma, që të jenë të përputhshme me mirëqenien e personave që banojnë në to. Ndërsa në Itali "urbanistika ka humbur dimensionin e saj kolektiv" (Erbari, 2009).

Ndërkohë që në qytetet e mëdha vazhdon një traditë e konsoliduar historike e një administrimi të keq, zgjedhjet tona kolektive po bëjnë mjaft për të shkatërruar edhe ata sektorë në të cilët kishim disa epërsi. Për shembull, shkolla publike kishte një nivel të mirë, mbi të gjitha ajo e ciklit të ulët. Ajo u dobësua që prej më shumë se pesëmbëdhjetë vjetësh, nga investimi i pamjaftueshëm (dhe nga reforma shpesh të gabuara) dhe nga politikat e qeverisë së fundit të Berlusconi-t, të cilat, në vend që ta gjallërojnë situatën përsëri, kanë tendencën ta përkeqësojnë.

Si konkluzion: zgjedhjet tona administrative, kombëtare dhe shpesh lokale, nuk kanë bërë asgjë për të përmirësuar atë që ishte një e metë për ne (për shembull qytetet) dhe, në të kundërt, kanë bërë mjaft për të dëmtuar atë që funksiononte. Kemi tendencën që të mos i shfrytëzojmë potencialet tona, pasi zgjedhjet tona kolektive na çojnë drejt rrugëve të gabuara. Kjo vjen pjesërisht nga një problem kulturor dhe pjesërisht nga problemi i madh i përzgjedhjes së klasës drejtuese.

5. Duhet ndryshuar rrugë

Kemi mbaruar? Është e pashmangshme që vendi ynë të shkojë gjithnjë e më në rënie, si pasojë e zgjedhjeve publike të gabuara?

Nuk kam pasur kurrë përshtypjen se shoqëria civile italiane është më e keqe sesa ajo e vendeve të tjera evropiane. Në Itali unë takoj vazhdimisht shtresëzime të mëdha sociale me ndjenjë qytetarie, me përgjegjshmëri, me kulturë, me dëshirë për pjesëmarrje dhe me socialitet.

Ndryshimi që gjej midis shoqërisë sonë civile dhe asaj të vendeve të tjera evropiane është se kjo e jona është veçanërisht e dekurajuar. Në shumë prezantime publike të temave të këtij libri, jam ndeshur me një ndryshim sistematik midis reagimeve të italianëve dhe atyre të evropianëve të tjerë. Në prezantimet jashtë Italisë, pjesa e publikut që ishte e bindur për dobinë e propozimeve të mia, reagoonte duke filluar të diskutonte për rrugët politike për realizimin e tyre. Kur prezantimi bëhej në Itali, publiku shpesh reagoonte duke komentuar se disa forca që ishin të fuqishme do ta kundërshtonin një projekt të tillë. Edhe pse i dëshirueshëm, ai sipas tyre nuk është i realizueshëm.

Kësisoj, në vendet e tjera evropiane njerëzit mendojnë: "interesante, të shohim se si mund ta realizojmë". Kurse në Itali mendojnë: "interesante, sa keq që nuk do të na lejojnë kurrë ta realizojmë". Perceptimi i italianit mesatar është se ajo që duhet të bëhet, nuk mund të bëhet. Pasi ndeshet me interesat e ndokujt që është mjaft i fuqishëm. Italiani i mesëm është skeptik dhe depresiv ndaj mundësisë për të ndryshuar, shumë më tepër se evropiani i mesëm.

Për shembull, në Itali është mjaft i përhapur perceptimi i paaftësisë së klasës politike, kombëtare dhe lokale, i faktit që ekzistojnë në qarkullim njerëz mjaft më të mirë sesa ata që marrin vendime tepër të rëndësishme për miliona njerëz. Por italianët

mendojnë se në karriget e pushtetit do të ulen në mënyrë të pashmangshme të ndenjurat e grupeve të pushtetit. Ose, për të dhënë një shembull tjetër, është i përhapur perceptimi që klasa jonë drejtuese është shumë më e joshur nga modeli amerikan nga ç'janë të joshur njerëzit. Por, këta të fundit, megjithatë duken se i janë nënshtruar këtij modeli social, ndonëse pjesa më e madhe e tyre e shohin me dyshim.

Përrjashtim, pafuqi, zhgënjim. Të metat e postdemokracisë marrin formë ekstreme në Itali. Ky depresion i ka rrënjët dhe shpjegimet në historinë e vonë italiane. Gjithsesi, unë parashikoj se këto situata janë mjaft të paqëndrueshme dhe mund të përmbysen me lehtësi; ato burojnë nga ndjenja e vetmisë së shumë njerëzve që mendojnë se janë të izoluar në opinionet e tyre. Kur një ngjarje, qoftë edhe rastësore, i ndihmon të kuptojnë se në të vërtetë janë me miliona ata që mendojnë në të njëjtën mënyrë, ndjenja e tyre e pafuqisë mund të shndërrohet në një shtysë të fortë drejt ndryshimit. Jo, nuk kemi mbaruar ende.

Bibliografia

- Antoci, A. - Bartolini, S. 2004
Negative Externalities, Defensive Expenditures and Labor Supply in an Evolutionary Context, në "Environment and Development Economics", 9, fq. 591-612.
- Antoci, A., Sacco, P. L., Vanin, P. 2005
On the Possible Conflict between Economic Growth and Social Development, në Gui - Sugden (nën kujdesin e) 2005.
- Argyle, M. 2001
The Psychology of Happiness, Routledge, London.
- Austin, R. D. - Gittel, J. H. 1999
Anomalies of High Performance. Reframing Economic and Organizational Theories of Performance Measurement, mimeo, Harvard Business School, Harvard University.
- Barkema, J. S. 1995
Do Job Executives Work Harder When They Are Monitored?, në «Kyklos», 48, fq. 19-42.
- Barrick, M. R. - Mount, M.K. 1993
Autonomy as a Moderator of the Relationships between the Big Five Personality Dimensions and Job Performance, në «Journal of Applied Psychology», 78, fq. 111-8.
- Bartolini, S. 2004
Una spiegazione della fretta e della infelicità contemporanee, në *Felicità ed economia*, nën kujdesin e L. Bruni e P. L. Porta, Guerini e Associati, Milano.
- Bartolini, S. 2006
Beyond Accumulation and Technical Progress. Negative Externalities as an Engine of Economic Growth, në *Environment, Inequality and Collective Action*, nën kujdesin e M. Basili, M. Franzini, S. Vercelli, Routledge, London-New York, fq. 52-71.
- Bartolini, S. 2007
Why Are People so Unhappy? Why Do They Strive so Hard for Money? Competing Explanations of the Broken Promises of Economic Growth, në Bruni - Porta 2007, fq. 335-64.
- Bartolini, S. - Bilancini, E. 2008
The Social Context of the Labor Supply, Quaderni del Dipartimento di Economia politica, Università degli Studi di Siena, n. 511.
- Bartolini, S. - Bilancini, E. 2009
Social Network Participation and Hours Worked, prezantuar në konferencën ndërkombëtare *Happiness and Relational Goods. Well-Being and Interpersonal Relations in the Economic Sphere*, Venezia, 11-13 giugno.
- Bartolini, S., Bilancini, E., Pugno, M. 2008
Did the Decline in Social Capital Depress Americans' Happiness? Quaderni del Dipartimento di Economia politica, Università degli Studi di Siena, n. 540.

- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2002
Environmental and Social Degradation As the Engine of Economic Growth, në «Ecological Economics», 41, fq. 1-16.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2003a
Undesirable Growth in a Model with Capital Accumulation and Environmental Assets, në «Environment and Development Economics», 8, fq. 11-30.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2003b
Endogenous Growth and Negative Externalities, në «Journal of Economics», 79, fq. 123-44.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2006
The Mobilization of Human Resources as an Effect of the Depletion of Environmental and Social Assets, në «Metroeconomica», 57, fq. 193-213.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2008a
Endogenous Growth, Decline in Social Capital and Expansion of Market Activities, në «Journal of Economic Behavior and Organization», LXVII, 3, fq. 917-26.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2008b
The Role of Social Capital in Enhancing Factor Productivity. Does Its Erosion Depress Per-Capita GDP?, në «Journal of Socio-Economics», XXXVII, 4, fq. 1539-53.
- Bartolini, S. - Bonatti, L. 2010
Social Assets, Technical Progress and Long-Run Welfare, në *proes botiminë Social Capital, Corporate Social Responsibility, Economic Behavior and Performance*, nën kujdesin e L. Sacconi e G. Degli Antoni, Palgrave, New York.
- Bartolini, S. - Palma, R. 2002
Economia e felicità. Una proposta di accordo, in Economia come impegno civile, nën kujdesin e L. Bruni e V. Pelligra, Citta Nuova, Roma, fq. 121-58.
- Bateman, T. S. - Organ, D. W. 1983
Job Satisfaction and the Good Soldier. The Relation between Affect and Employee
- Citizenship*», në «Academy of Management Journal», 261, fq. 587-95.
- Battistini, A. - Pagano, U. 2008
Primates' Fertilization Systems and Evolution of the Human Brain, në «Journal of Bioeconomics», X, 1, fq. 1-21.
- Becchetti, L. 2005
Felicità sostenibile. Economia della responsabilità sociale, Donzelli, Roma.
- Becchetti, L., Pelloni, A., Rossetti, E. 2008
Relational Goods, Sociability and Happiness, në «Kykkos», LXI, 3, fq. 343-63.
- Becchetti, L., Giachin Ricca, E., Pelloni, A. 2009
The 60es Turnaround as a Test on the Causal Relationship between Sociability and Happiness, *Econometrica Working Papers* wp07.
- Beck, A. 1967
Depression, Hoeber, New York.
- Beigbeder, F. 2001
Lire 26.900, Feltrinelli, Milano.
- Belk, R. W. 1985
Materialism. Trait Aspects of Living in the Material World, në «Journal of Consumer Research», 12, fq. 265-80.
- Berkman, L. F. - Glass, T. 2000
Social Integration, Social Networks, Social Support, and Health, në *Social Epidemiology*, nën kujdesin e L. F. Berkman e I. Kawachi, Oxford University Press, New York.
- Bonaiuti, M. (nën kujdesin e) 2005
Obiettivo decrescita, Emi, Bologna.
- Bordandini, P. - Cartocci, R. 2009
Cipolle a colazione. Identità locale e immigrati a Portomaggiore e Argenta, il Mulino, Bologna.
- Borghesi, S. - Vercelli, A. 2007
Happiness and Health. Two Paradoxes, mimeo, Università di Siena.
- Borman, W. C., Penner, L. A., Allen, T. D., Motowidlo, S. J. 2001
Personality Predictors of Citizenship Performance, në «International Journal of Selection and Assessment», 9, fq. 52-69.
- Bowles, S. 2000
Economic Institutions as Ecological Niches, në «Behavior and Brain Sciences» XXIII, 1, fq. 148-9.
- Bowles, S. 2006
Group Competition, Reproductive Leveling, and the Evolution of Human Altruism, në «Science», 314, fq. 1669-72.
- Bowles, S., Choi, J.-K., Hopfensitz, A. 2003
The Coevolution of Individual Behaviors and Social Institutions, në «Journal of Theoretical Biology», 223, fq. 135-47.
- Bowles, S. - Gintis, H. 2004
Persistent Parochialism. Trust and Exclusion in Ethnic Networks, në «Journal of Economic Behavior and Organization», LV, 1, fq. 1-23.
- Bowles, S. - Gintis, H. 2010
A Cooperative Species. Human Reciprocity and Its Evolution, në *proes botimi*.
- Bowles, S. - Hammerstein, P. 2003
Does Market Theory Apply to Biology? Genetic and Cultural Evolution of Cooperation, nën kujdesin e P. Hammerstein, The MIT Press, Cambridge (Ma), fq. 153-65.
- Bowles, S. - Jayadev, A. 2006
Guard Labor. An Essay in Honor of Pranab Bardhan, në «Journal of Economic Development», LXXIX, 2, fq. 328-48.
- Bowles, S. - Posel, D. 2005
Genetic Relatedness Predicts South African Migrant Workers' Remittances to Their Families, në «Nature», 434, fq. 380-3.
- Bruni, L. 2005
Hic sunt leones. Interpersonal Relations as Unexplored Territory in the Tradition of Economics, në Gui - Sugden (nën kujdesin e) 2005.
- Bruni, L. 2009
L'impresa civile, Egea - Università Bocconi Editore, Milano.
- Bruni, L. - Porta, P. (nën kujdesin e) 2007
A Handbook on Happiness and Economics, Elgar, Cheltenham.
- Bruni, L. - Stanca, L. 2008
Watching Alone. Happiness, Relational Goods and Television, në «Journal of Economic Behavior and Organization», LXV, 3-4, fq. 506-28.
- Bruni, L. - Zamagni, S. 2007
Civil Economy, Peter Lang, Oxford.
- Camerer, C. - Thaler, R. 1995
Ultimatums, Dictators, and Manners, në «Journal of Economic Perspectives», IX, 2, fq. 209-19.
- Camerer, C., Loewenstein, G., Prelec, D. 2005
Neuroeconomics. How Neuroscience Can Inform Economics, në «Journal of Economic Literature», 43, fq. 9-64.
- Cohen, P.-Cohen, J. 1996
Life Values and Adolescent Mental Health, Erlbaum, Mahwah.
- Cohen, S. 2005
Keynote Presentation at the Eight International Congress of Behavioral Medicine. The Pittsburgh Common Cold Studies, në *international Journal of Behavioral Medicine*, 12, fq. 123-31.
- Cross, G. 1993
Time and Money. The Making of Consumer Culture, Routledge, New York.
- Crouch, C. 2005
Postdemocrazia, Laterza, Roma-Bari.
- Csikszentmihalyi, M. 1997
Finding Flow, Basic Books, New York.
- Damasio, A. 2005
L'errore di Cartesio, Adelphi, Milano.
- Danner, D., Snowdown D., Friesen W. 2001
Positive Emotions in Early Life and Longevity. Findings from the Nun Study, në «Journal of Personality and Social Psychology», 80, fq. 804-13.

- Deci, E. 1971
Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivations, nē «Journal of Personality and Social Psychology», 18, fq. 105-15.
- Deci, E. - Flaste, R. 1995
Why We Do What We Do. The Dynamics of Personal Autonomy, Putnam, New York.
- Deci, E., Koestner, R., Ryan, R. M. 1999
Extrinsic Rewards and Intrinsic Motivations. A Clear and Consistent Picture after All, mimeo, Department of Psychology, University of Rochester, Rochester.
- Deci, E. - Ryan, R. 2002
The Paradox of Achievement. The Harder You Push, the Worse It Gets, nē Improving Academic Achievements. Contributions of Social Psychology, nēn kujdesin eJ. Aronson, Academic Press, New York, fq. 59-85.
- Deluga, R. J. - Mason, S. 2000
Relationship of Resident Assistant Conscientiousness, Extraversion, and Positive Affect with Rated Performance, nē «Journal of Research in Personality», 34, fq. 225-35.
- Del Vecchio, G. 1997
Creating Ever-Cool. A Marketer's Guide to a Kids Heart, Pelican Publishing Company, Gretna.
- de Waal, F. B. M. 1997
Good Natured. The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals, Harvard University Press, Cambridge (Ma).
- Diener, E. - Seligman, M. 2004
Beyond Money. Towards an Economy of Well-Being, nē «Psychological Science in the Public Interest», 5, fq. 1-31.
- Erbani, F. 2009
Noi urbanisti abbiamo fallito, nē «la Repubblica», 10 dicembre.
- Fehr, E. - Gächter, S. 2000
Cooperation and Punishment, nē «American Economic Review», xc, 4fq. 980-94.
- Field, A. J. 2004
Altruistically Inclined? The Behavioral Sciences, Evolutionary Theory, and the Origins of Reciprocity, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Frank, R. H., Gilovich, T., Regan, D. T. 1993
Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, nē «The Journal of Economic Perspectives», VII, 2, fq. 159-71.
- Frey, B. - Jegen, R. 2001
Motivation Crowding out Theory, nē «Journal of Economic Surveys», XV, fq. 589-611.
- Galbraith, J. K. 1972
La società opulenta, Bollati Boringhieri, Torino (ed. or. The Affluent Society, Penguin Books, Harmondsworth 1962).
- Galdo, A. 2008
Non sprecare, Einaudi, Torino.
- Gardner, H. 2002
Formae mentis. Saggio sulla pluralità della intelligenza, Feltrinelli, Milano.
- Gatersleben, B., Meadows, J., Abrahamse, W., Jackson, T. 2008
Materialistic and Environmental Values of Young People, mimeo, University of Surrey, Guildford.
- George, J. M. 1990
Personality, Affect, and Behavior in Groups, nē «Journal of Applied Psychology», 75, fq. 107-16.
- George, J. M. 1995
Leader Positive Mood and Group Performance. The Case of Customer Service, nē «Journal of Applied Social Psychology», 25, fq. 778-94.
- George, J. M. - Brief, A. P. 1992
Feeling Good-Doing Good. A Conceptual Analysis of the Mood at Work-Organizational Spontaneity Relationship, nē «Psychological Bulletin», 112, fq. 310-29.
- Gerbner, G. 1999
Foreword. Telling All the Stories, nē Consuming Environments, nēn kujdesin eM. Budd, S. Craig e C. Steinman, Rutgers University Press, New Brunswick.
- Gesualdi, F. 2005
Sobrieta, Feltrinelli, Milano.
- Gintis, H. 2000
Strong Reciprocity and Human Sociality, nē «Journal of Theoretical Biology», 206, fq. 169-79.
- Gintis, H. 2003a
The Hitchhiker's Guide to Altruism. Genes, Culture, and the Internalization of Norms, nē «Journal of Theoretical Biology», CCXX, 4, fq. 407-18.
- Gintis, H. 2003b
Solving the Puzzle of Human Prosociality, nē «Rationality and Society», XV, 2, fq. 155-87.
- Gneezy, U. - Rustichini, A. 2000
A Fine Is a Price, nē «Journal of Legal Studies», 29, fq. 1-17.
- Griffin, R. W. 1991
Effects of Work Redesign on Employee Perceptions, Attitudes, and Behaviors. A Long-Term Investigation, nē «Academy of Management Journal», 34, fq. 425-35.
- Gruppo Marcuse 2006
Misericordia umana della pubblicità. Il nostro stile di vita sta uccidendo il mondo, eleuthera, Milano.
- Gui, B. 1987
Elements pour une définition d'«économie communautaire», nē «Notes et Documents», 19-20, fq. 32-42.
- Gui, B. 2005
Economic Interactions as Encounters, nē Gui - Sugden (nēn kujdesin e) 2005.
- Gui, B. - Sugden, R. (nēn kujdesin e) 2005
Economics and Social Interaction, Cambridge University Press, Cambridge.
- Harter, J. K., Schmidt, F. L., Hayes, T. L. 2002
Business-unit-level Relationship between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes. A Meta-Analysis, nē «Journal of Applied Psychology», 87, fq. 268-79.
- Hauser, M. 2006
Moral Minds. How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong, Ecco, New York.
- Helliwell, J. F. 2007
Well-Being and Social Capital. Does Suicide Pose a Puzzle?, nē «Social Indicators Research», 81, fq. 455-96.
- Helliwell, J. F. - Huang, H. 2005
How's the Job? Well-Being and Social Capital in the Workplace, Nber Working Paper, 11759.
- Helliwell, J. F., Huang, H., Putnam, R. D. 2009
How's the Job? Are Trust and Social Capital Neglected Workplace Investments in Social Capital Reaching Out, Reaching In, nēn kujdesin e W. Ona e J. H. Davis, Elgar, Cheltenham.
- Hirsch, F. 1981
I limiti sociali allo sviluppo, Bompiani, Milano.
- Hrdy, S. B. 2000
Mother Nature. Maternal Instincts and How They Shape the Human Species, Ballantine, New York.
- Illich, I. 1970
Descolarizzare la società, Mondadori, Milano.
- Jagannathan, R., Kapoor, M., Schaumburg, E. 2009
Why Are We in a Recession? The Financial Crisis Is the Symptom, not the Disease!, Nber Working Series, Working Paper 15404.

- Jenkins, R., Lewis, G., Bebbington, P., Brugha, T., Farrell, M., Gill, B., Meltzer, H. 1997
The National Psychiatric Morbidity Surveys of Great Britain. Initial Findings from the Household Survey, në «Psychological Medicine», 27, fq. 775-89.
- Jetten, J., Haslam, C., Haslam, S. A. (nën kujdesin e) 2010
The Social Cure. Identity, Health and Well-Being, Psychology Press, New York, në proces botimi.
- Judge, T. A., Thoreson, C. J., Bono, J. E., Patton, G. K. 2001
The Job Satisfaction-Job Performance Relationship. A Qualitative and Quantitative Review, në «Psychological Bulletin», 127, fq. 376-407.
- Kanner, A. - Gomes, M. E. 1995
The All-Consuming Self, në Ecopsychology. Restoring the Earth, Healing the Mind, nën kujdesin e T. Roszak, K. Allen e M. E. Gomes, Sierra Club Books, San Francisco.
- Kasser, T. 2002
The High Price of Materialism, Mit Press, Cambridge (Ma).
- Kasser, T. 2005
Frugality, Generosity, and Materialism in Children and Adolescents, në What do Children Need to Flourish? Conceptualizing and Measuring Indicators of Positive Development, nën kujdesin e K. A. Moore e L. H. Lippman, Springer Science, New York, fq. 357-73.
- Kasser, T. - Ryan, R. M. 1993
A Dark Side of the American Dream. Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration, në «Journal of Personality and Social Psychology», 65, fq. 410-22.
- Kasser, T. - Ryan, R. M. 1996
Further Examining the American Dream. Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals, në «Personality and Social Psychology Bulletin», 22, fq. 280-7.
- Kasser, T. - Ryan, R. M. 2001
Be Careful What You Wish for. Optimal Functioning and the Relative Attainment of Intrinsic and Extrinsic Goals, in Life Goals and Well-Being. Towards a Positive Psychology of Human Striving, nën kujdesin e P. Schmuck e K. M. Sheldon, Hogrefe & Huber Publishers, Gottingen, fq. 116-31.
- Kasser, T., Ryan, R. M., Zax, M., Sameroff, A. J. 1995
The Relations of the Maternal and Social Environments to Late Adolescents' Materialistic and Prosocial Values, në «Developmental Psychology», 31, fq. 907-14.
- Kasser, T. - Sheldon, K. M. 2000
Of Wealth and Death. Materialism, Mortality Salience, and Consumption Behaviour, në «Psychological Science», 11, fq. 352-55.
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., Prothow-Stith, D. 1997
Social Capital, Income Inequality and Mortality, në «American Journal of Public Health», 87, fq. 1491-8.
- Kessler, R. C. - Frank, R. G. 1997
The Impact of Psychiatric Disorders on Work Loss Days, në «Psychological Medicine», 27, fq. 861-73.
- Kessler, R. C., McGonagle, K. A., Zhao, S., Nelson, C. B., Hughes, M., Eshleman, S., Wittchen, H.-U., Kendler, K. S. 1994
Lifetime and 12-Month Prevalence of DSM-III-R Psychiatric Disorders in the United States. Results from the National Comorbidity Survey, në «Archives of General Psychiatry», 51, fq. 819.
- Keyes, C. 2004
The Nexus of Cardiovascular Disease and Depression Revisited. The Complete Men- tal Health Perspective and the Moderating Role of Age and Gender, në «Aging and Mental Health», 8, fq. 266-74.
- Khanna, S. - Kasser, T. 2001
Materialism, Objectification, and Alienation from a Cross-Cultural Perspective, dorëshkrim i pabotuar.
- Kiecolt-Glaser, J. K., Loving, T. J., Stowell, J. R., Malarkey, W. B., Lemeshow, S. L., Dickinson, S. L. - Glaser, R. 2005
Hostile Marital Interactions, Proinflammatory Cytokine Production and Wound Healing, në «Archives of General Psychiatry», 62, fq. 1377-84.
- Klerman, G. L., Lavori, P. W., Rice, J., Reich, T., Endicott, J., Andreasen, N. C., Keller, M. B., Hirschfeld, R. M. A. 1985
Birth Cohort Trends in Rates of Major Depressive Disorder among Relatives of Patients with Affective Disorder, në «Archives of General Psychiatry», 42, fq. 689-93.
- Latouche, S. 1992
L'occidentalizzazione del mondo, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche, S. 1995
La Megamacchina. Ragione tecnoscien- tifica, ragione economica e mito del progresso, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche, S. 2005
Come sopravvivere allo sviluppo. Dalla decolonizzazione dell'immaginario economico alla costruzione di una società alternativa, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche, S. 2008
Breve trattato sulla decrescita serena, Bollati Boringhieri, Torino.
- Layard, R. 2005
Felicità. La nuova scienza del benessere comune, Rizzoli, Milano.
- Levy, B. R., Slade, M. D., Kunkel, S. R., Kasl, S. V. 2002
Longevity Increased by Self-Perception of Age, në «Journal of Personality and Social Psychology», LXXXIII, 2, fq. 261-70.
- Lewinsohn, P., Rohde, P., Seeley, J. R., Fischer, S. A. 1993
Age-Cohort Changes in the Lifetime Occurrence of Depression and Other Mental Disorders, në «Journal of Abnormal Psychology», 102, fq. 110-20.
- Marks, N. - Shah, H. 2004
A Well-Being Manifesto for a Flourishing Society, në «The Science of Well-Being, nën kujdesin e F. A. Huppert, B. Keverne e N. Baylis, Oxford University Press, London.
- Marks, N., Shah, H., Westall, A. 2004
The Power and Potential of Well-Being Indicators, New Economics Foundation, London, përmbledhje që mund të gjendet në www.neweconomics.org.
- Martin, M. C. 1997
Children's Understanding of the Intent of Advertising. A Meta-Analysis, në «Journal of Public Policy and Advertising», XVI, 2, fq. 205-16.
- McConnell, P., Bebbington, P., McClelland, R., Gillespie, K., Houghton, S. 2002
Prevalence of Psychiatric Disorder and the Need for Psychiatric Care in Northern Ireland. Population Study in the District of Derry, në «British Journal of Psychiatry», 181, fq. 214-9.
- McHoskey, J. W. 1999
Machiavellianism, Intrinsic vs. Extrinsic Goals, and Social Interest. A Self-Determination Theory, në «Motivation and Emotion», 23, fq. 267-83.
- Miles, D. E., Borman, W. E., Spector, P. E., Fox, S. 2002
Building an Integrative Model of Extra Role Work Behaviors. A Comparison of Counterproductive Work Behavior with Organizational Citizenship Behavior, në «International Journal of Selection and Assessment», 10, fq. 51-7.

- Miner, A. G. 2001
Experience Sampling Events, Moods, Behaviors, and Performance at Work, tezë doktorature, University of Illinois, Urbana-Champaign.
- Montgomery, C. 2010
The Happy City, Farrar, Straus and Giroux, New York, në proces botimi.
- Moore, K. A. - Lippman, L. H. (nën kujdesin e)
What Do Children Need to Flourish? Conceptualizing and Measuring Indicators of Positive Development, Springer Science, New York, fq. 357-73.
- Myers, D. - Diener, E. 1997
The Science of Happiness, në «The Futurist», XXXI, 5, fq. 1-7.
- Nairn, A., Ormrod, J., Bottomley, P. 2007
Watching, Wanting and Well-Being. Exploring the Links, National Consumer Council, London.
- North, D. C. 1981
Structure and Change in Economic History, Norton & Company, New York-London.
- North, D. C. - Thomas, R. P. 1973
The Rising of Western World. A New Economic History, Cambridge University Press, Cambridge.
- Organ, D. W. - Ryan, K. 1995
A Meta-Analytic Review of Attitudinal and Dispositional Predictors of Organizational Citizenship Behavior, në «Personnel Psychology», 48, fq. 775-802.
- Ostrom, E. 1990
Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pallante, M. 2005
La decrescita felice, Editori Riuniti, Roma.
- Palma, R. 2009
I si che aiutano a crescere, Ets, Pisa.
- Penalosa, E. 2003
La città per tutti, në «Internazionale», 457.
- Peretti, A. 2008
I giardini dell'Eden. Il lavoro riconciliato con l'esistenza, Liguori, Napoli.
- Polanyi, K. 1968
The Great Transformation, Beacon Press, Boston.
- Pugno, M. 2004
The Subjective Well-being Paradox. A Suggested Solution Based on Relational Goods, në Bruni - Porta 2007.
- Pugno, M. 2008
Economics and the Self. A Formalization of Self-Determination Theory, në «Journal of Socio-Economics», 37, fq. 1328-46.
- Pugno, M. 2009
The Easterlin Paradox and the Decline of Social Capital. An Integrated Explanation, në «Journal of Socio-Economics», xxxviii, 4, fq. 590-600.
- Putnam, R. D. 2004
Capitale sociale ed individualismo, il Mulino, Bologna.
- Richins, M. L. - Dawson, S. 1992
A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement. Scale Development and Validation, në «Journal of Consumer Research», 19, fq. 303-16.
- Ridley, M. 1998
The Origins of Virtue. Human Instincts and the Evolution of Cooperation, Penguin, New York.
- Robins, L. N., Helzer, J. E., Weissman, M. M., Orvaschel, H., Gruenberg, E., Burke, J. D., Regier, D. A. 1984
Lifetime Prevalence of Specific Psychiatric Disorders in Three Sites, në «Archives of General Psychiatry», 41, fq. 949-58.
- Robinson, T. N. e altri 2001
Effects of Reducing Television Viewing on Children's Requests for Toys. A Randomized Controlled Trial, në «Journal of De-

- velopmental & Behavioral Pediatrics», XXII, 3, fq. 179-83.
- Rogerson, R. 2008
Structural Transformation and the Deterioration of European Labor Market Outcomes, në «Journal of Political Economy», CXVI, 2.
- Ryan, R. M. 1995
Psychological Needs and the Facilitation of Integrative Process, në *Journal of Personality*, 63, fq. 397-427.
- Saffer, H. - Lamiraud, K. 2008
The Effect of Hours of Work on Social Interaction, Nber Working Papers 13743.
- Sarracino, F. 2007
Social Capital Trends in Europe, mimeo, Università di Firenze, Firenze.
- Sarracino, F. 2009
Social Capital and Subjective Well-Being Trends. Comparing 11 Western European Countries, në «Journal of Socioeconomics», doi: 10.1016 /j.so- cec. 2009.10.010.
- Schor, J. 1992
The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure in America, Basic Books, New York.
- Schor, J. 1998
The Overspent American. Why We Desire What We Don't Need, Basic Books, New York.
- Schor, J. 2005
Nati per comprare, Apogeo, Milano (ed. or. *Born to Buy*, Scribner, New York 2004).
- Sclavi, T. - Brindisi, B. 1997
Dylan Dog. Tre per zero, Bonelli, Milano 1997.
- Screpanti, E. 2009a
Democrazia Radicale, <http://www.democraticidiretti.org/>.
- Screpanti, E. 2009b
Democrazia radicale con revocabilità delle deleghe, <http://www.econ-pol.uni-si.it/blog/?p=796>.
- Sheldon, K. M. - Flanagan, M. 2001
Extrinsic Value Orientation and Dating Violence, mimeo.
- Sheldon, K. M., Sheldon, M. S., Osbadilston, R. 2000
Prosocial Values and Group Assortation in an N-Person Prisoner Dilemma, në «Human Nature», 11, fq. 387-404.
- Solberg, E. C., Diener, E., Robinson, M. D. 2004
Why Are Materialists Less Satisfied?, në *Psychology and Consumer Culture. The Struggle for a Good Life in a Materialistic World*, nën kujdesin e T. Kasser e A. D. Kanner, American Psychological Association, Washington, fq. 29-48.
- Spector, P. E. 1997
Job Satisfaction. Application, Assessment, Cause, and Consequences, Sage, Thousand Oaks.
- Stanfeld, S. A. 2006
Social Support and Social Cohesion, në *Social Determinants of Health*, nën kujdesin e M. Marmot e R. G. Wilkinson, Oxford University Press, Oxford.
- Stevenson, B. - Wolfers, J. 2008
Economic Growth and Subjective Well-Being. Reassessing the Easterlin Paradox, në Iza Discussion Paper, 3654.
- Titmuss, R. 1970
The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy, Routledge, London.
- Ulhaner, C. J. 1989
Relational Goods and Participation. Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action, në «Public Choice», 62, fq. 253-85.
- Warr, P. 1999
Well-Being and the Workplace, in Well-Being. The Foundations of Hedonic Psychology, nën kujdesin e D. Kahneman, E. Diener e N. Schwarz, Russell Sage Foundation, New York, fq. 392-412.
- Wilkinson, R. - Pickett, K. 2009

Bartolini, Manifest për lumturinë

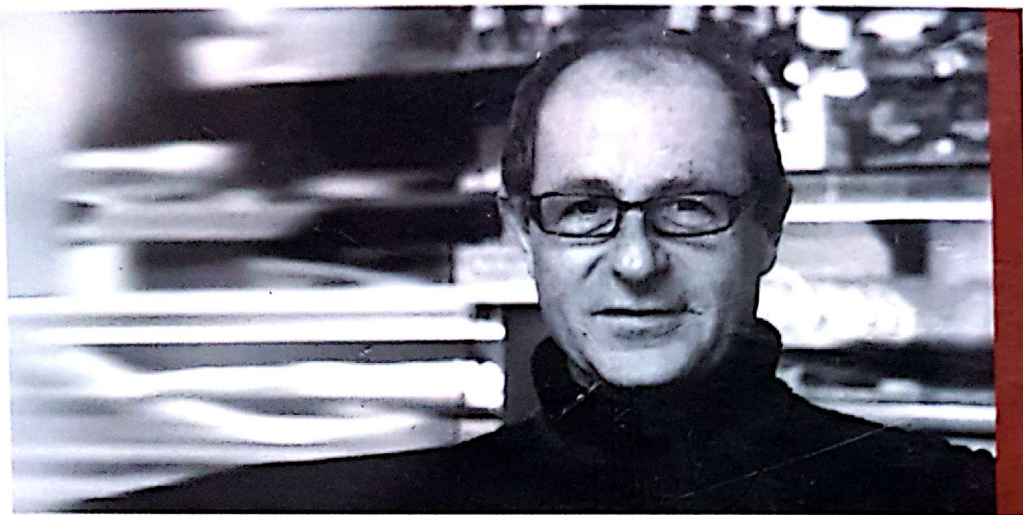
La misura dell'anima, Feltrinelli, Milano.

Williams, G, Frankell, R., Campbell, T.,
Deci, E. 2000

*Research on Relationship-Centred Care and
Healthcare Outcomes from the Rochester
Biopsychosocial Program. A Self-Determi-
nation Theory Integration*, në «Families,
Systems & Health», 18, fq. 79-90.

Wright, R. 1995

The Moral Animal, Vintage, New York.



Në këtë libër unë mbështes tezën se nuk ekziston një kapitalizëm i vetëm, por një sërë kapitalizmash, disa prej të cilëve u bëjnë mjaft keq relacioneve dhe mirëqenies së njerëzve, kurse të tjerë funksionojnë goxha mirë, po qe se i nënshtrohen rishikimit dhe kontrollit të vazhdueshëm. [...]

[...] gjatë një udhëtimi që kam bërë në Shqipëri ... kam takuar njerëz të mrekullueshëm, të gjendur, të sjellshëm, kureshtarë, me ndjenjë humori, të drejtpërdrejtë dhe të ndjeshëm (empatikë) më shumë sesa në vende të tjera ballkanike dhe të Evropës Lindore. Por kam parë edhe se cili është problemi aktual i këtij vendi. Shqiptarët nuk besojnë se ... aksioni kolektiv është i mundshëm, madje as se është i nevojshëm. Pasqyrimi më evident i kësaj është brutaliteti i agresionit ndërtimor ndaj territorit [...]

Pasi mbaroi komunizmi, njerëzve iu tha se, më në fund, ata do të ishin vetë përgjegjës për fatet e tyre ekonomike individuale. Por harruan t'u thoshin se duhet të ishin përgjegjës edhe për ato kolektive, për të mirën e përbashkët. Mungesa e këtij ndërgjegjësimi më është dukur veçanërisht e mprehtë në Shqipëri, në krahasim me vendet e tjera ish-socialiste.

Nga parathënia e autorit për botimin në shqip të këtij libri

Stefano Bartolini jep ekonomi politike dhe sociale në Universitetin e Siena-s. Është autor artikujsh të shumtë të botuar në revistat më prestigjioze ndërkombëtare.

Libri i tij "Manifest për lumturinë" është botuar në Itali për herë të parë më 2010; ribotuar më 2013 si dhe është botuar së fundi në Francë dhe në SHBA.
<http://www.econ-pol.unisi.it/bartolini/>